உலகெங்கும் விற்பனையில் மகத்தான சாதனைகள் புரிந்துள்ள புத்தகம்

60 லட்சம்
பிரதிகள்
விற்பனை

பிரம்மாண்டமான சிந்தனையின் மாயாஜாலம்

அதிகப் பணம் சம்பாதிக்கவும், துணிச்சலுடன்
தலைமையேற்று வழிநடத்தவும்,
மகிழ்ச்சியுடன் வாழவும் வழிகாட்டும் கையேடு

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்

டேவிட் ஷவார்ட்ஸ் பிஎச்.டி

Tamil translation of the classic bestseller *The Magic of Thinking Big*

உலகெங்கும் விற்பனையில் மகத்தான சாதனைகள் புரிந்துள்ள புத்தகம்

60 லட்சம் பிரதிகள் விற்பனை

பிரம்மாண்டமான சிந்தனையின் மாயாஜாலம்

அதிகப் பணம் சம்பாதிக்கவும், துணிச்சலுடன் தலைமையேற்று வழிநடத்தவும், மகிழ்ச்சியுடன் வாழவும் வழிகாட்டும் கையேடு

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்

டேவிட் ஷுவார்ட்ஸ் பிஎச்.டி

Tamil translation of the classic bestseller *The Magic of Thinking Big*

பிரம்மாண்டமான சிந்தனையின் மாயாஜாலம்

டேவிட் ஷ்வார்ட்ஸ் பிஎச்.டி

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்



மஞ்சுள் பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்

First published in India by



Manjul Publishing House
Corporate and Editorial Office
• 2 nd Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India
Sales and Marketing Office
• 7/32, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002 - India
Website: www.manjulindia.com
Distribution Centres
Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai, Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Tamil translation of the international bestseller
The Magic of Thinking Big - by *David J. Schwartz*

This edition first published in 2017

This edition published by arrangement with TarcherPerigree, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

ISBN 978-81-8322-680-6

Translation by Nagalakshmi Shanmugam
Editing and Layout by PSV Kumarasamy

சமர்ப்பணம்

எங்கள் மகன் டேவிட்டுக்கு!

எங்களுடைய ஆறு வயது மகன் டேவிட் தன்னுடைய மழலையர் பள்ளிப் படிப்பை முடித்தபோது, தான் பெரியவனாக வளர்ந்திருந்ததுபோல உணர்ந்தான். அவன் வளர்ந்தவுடன் என்னவாக ஆகத் திட்டமிட்டிருந்தான் என்று நான் அவனிடம் கேட்டபோது, அவன் என்னை ஒரு கணம் உற்றுப் பார்த்துவிட்டு, "அப்பா, நான் ஒரு பேராசிரியராக ஆக விரும்புகிறேன்," என்று கூறினான்.

"பேராசிரியரா? நீ எந்தத் துறையில் பேராசிரியராக ஆக விரும்புகிறாய்?" என்று நான் கேட்டேன்.

"மகிழ்ச்சியாக இருப்பது எப்படி என்பதைக் கற்றுக் கொடுக்கும் ஒரு பேராசிரியராக நான் ஆக விரும்புகிறேன்," என்று அவன் பதிலளித்தான்.

"மகிழ்ச்சியாக இருப்பது எப்படி என்பதைக் கற்றுக் கொடுக்கும் ஒரு பேராசிரியரா? அது ஓர் அற்புதமான இலக்கு," என்று நான் அவனிடம் கூறினேன்.

அச்சமயத்தில் ஒரு பிரம்மாண்டமான இலக்கைக் கொண்டிருந்த அருமைச் சிறுவன் டேவிட்டுக்கும் அவனுடைய தாயாருக்கும் இப்போது இந்நூலை நான் காணிக்கையாக்குகிறேன்.

உள்ளடக்கம்

முன்னுரை

எதற்காக இவ்வளவு பெரிய புத்தகம்? ‘பிரம்மாண்டமான சிந்தனையின் மாயாஜாலம்’ என்பது பற்றி எதற்காக இவ்வளவு முழுநீளக் கலந்துரையாடல்? இந்த ஆண்டில் ஆயிரக்கணக்கான நூல்கள் பிரசுரிக்கப்படும் எனும்போது இன்னுமொரு நூல் எதற்கு?

ஒரு சிறு பின்புலத்தை உங்களுக்கு எடுத்துரைக்க எனக்கு அனுமதி வழங்குங்கள்.

பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, ஓர் அசாதாரணமான விற்பனைக் கூட்டத்தில் நான் கலந்து கொண்டேன். அந்நிறுவனத்தின் விளம்பரத் துறைத் துணைத் தலைவர் மிகுந்த உற்சாகத்துடன் காணப்பட்டார். அவர் ஒரு முக்கியமான கருத்தை எல்லோருக்கும் தெரிவிக்க ஆர்வமாக இருந்தார். மேடையில் அவருடன் இருந்த முன்னணி விற்பனைப் பிரதிநிதி மிகச் சாதாரணமான தோற்றத்தைக் கொண்டிருந்தார். அந்த ஆண்டு அவர் சுமார் அறுபதாயிரம் டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள விற்பனையைச் செய்திருந்தார். மற்ற விற்பனைப் பிரதிநிதிகள் சராசரியாகப் பன்னிரண்டாயிரம் டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள விற்பனையை மட்டுமே செய்திருந்தனர்.

அக்கூட்டத்தில் இருந்த அனைத்து விற்பனையாளர்களுக்கும் அந்தத் துணைத் தலைவர் ஒரு சவால் விடுத்தார். “இங்கு என்னோடு மேடையில் அமர்ந்திருக்கும் ஹாரியை நன்றாகப் பாருங்கள். உங்கள்

யாரிடமும் இல்லாத அப்படி என்ன விஷயம் இவரிடம் மட்டும் இருக்கிறது? சராசரியைவிட ஐந்து மடங்கு அதிகமாக இவர் சம்பாதித்திருக்கிறார், ஆனால் இவர் ஐந்து மடங்கு அதிக சாமர்த்தியமானவரா? மனிதவள மேம்பாட்டுத் துறை நடத்திய சோதனைகளின்படி அது உண்மையில்லை. நானும் அந்தச் சோதனை முடிவுகளைப் பார்த்தேன். சாமர்த்தியத்தைப் பொருத்தவரை அவர் ஒரு சராசரியான நபர் என்று அம்முடிவுகள் கூறுகின்றன.

"ஹாரி உங்கள் அனைவரையும்விட ஐந்து மடங்கு அதிகக் கடினமாக வேலை செய்தாரா? எங்களுக்குக் கிடைத்துள்ள அறிக்கைகளின்படி அதுவும் உண்மையல்ல. உண்மையில், உங்களில் பெரும்பாலானோர் உங்களுடைய விற்பனைகளைச் செய்து முடிப்பதற்கு எடுத்துக் கொண்ட நேரத்தைவிட அதிக நேரத்தை இவர் எடுத்துக் கொண்டார்.

"ஹாரிக்கு ஒதுக்கப்பட்டப் பிராந்தியம் உங்களுக்கு ஒதுக்கப்பட்டவற்றைவிட அதிகச் சிறப்பானதா? நிச்சயமாக இல்லை. அவருக்கு அதிகக் கல்வித் தகுதி இருக்கிறதா? அவர் சிறந்த ஆரோக்கியத்தைப் பெற்றுள்ளாரா? இவை எதுவும் உண்மையில்லை. ஹாரியும் பிற எந்தவொரு சராசரி நபரைப்போலவே சராசரியானவர்தான் ஒரு விஷயத்தைத் தவிர!

"ஹாரிக்கும் உங்கள் அனைவருக்கும் இடையே இருக்கின்ற அந்த ஒரு வித்தியாசம் என்ன தெரியுமா? நீங்கள் சிந்தித்ததைவிட ஐந்து மடங்கு பெரிதாக அவர் சிந்தித்தார். அதுதான் அந்த வித்தியாசம்," என்று அந்தத் துணைத் தலைவர் கூறினார்.

பிறகு, வெற்றி என்பது ஒருவருடைய மூளையின் அளவைக் கொண்டு தீர்மானிக்கப்படுவதில்லை, அவருடைய சிந்தனையின் அளவைக் கொண்டே அது தீர்மானிக்கப்படுகிறது என்பதை அவர் விளக்கிக் காட்டினார்.

இது ஒரு சுவாரசியமான சிந்தனை. இந்த சிந்தனை என்னுடன் எப்போதும் இருந்து வந்துள்ளது. எல்லாவற்றையும் நான் எவ்வளவு அதிகமாக கவனித்தேனோ, எவ்வளவு அதிக மக்களுடன் நான் பேசினேனோ, வெற்றிக்குப் பின்னால் உண்மையிலேயே

என்ன இருக்கிறது என்று அவ்வளவு ஆழமாக நான் ஆய்வு செய்தேன், அவ்வளவு அதிகத் தெளிவான விடை எனக்குக் கிடைத்தது. ஒருவருடைய சிந்தனையின் அளவுதான் அவருடைய வங்கிக் கணக்கில் உள்ள பணத்தின் அளவையும், அவருடைய மகிழ்ச்சியின் அளவையும், அவருடைய மனநிறைவின் அளவையும் தீர்மானிக்கிறது என்பதை ஒவ்வோர் ஆய்வும் நிரூபிக்கின்றன. பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பதில் ஒரு மாயாஜாலம் இருக்கத்தான் செய்கிறது.

"'பிரம்மாண்டமான சிந்தனை' இவ்வளவு அதிக விஷயங்களை சாதிக்கிறது என்றால், ஏன் எல்லோரும் அவ்விதத்தில் சிந்திப்பதில்லை? என்ற கேள்வி என்னிடம் பல முறை கேட்கப்பட்டுள்ளது. அதற்கு என்னுடைய விடை இதுதான்: நாம் உணர்கிறோமோ இல்லையோ, நாம் எல்லோருமே நம்மைச் சுற்றிலும் இருக்கின்ற சிந்தனையின் விளைவுகளே. இச்சிந்தனையின் பெரும்பகுதி மிகச் சிறியதாக இருக்கிறது. நீங்கள் முன்னேறாதபடி உங்களை இழுத்துப் பிடிக்கின்ற ஒரு சூழல்தான் உங்களைச் சுற்றி எல்லா இடங்களிலும் நிலவுகிறது. ஏகப்பட்டத் தலைவர்கள் இருப்பதால் முன்னின்று வழிநடத்திச் செல்வதற்கான வாய்ப்புகள் மறைந்துவிட்டன என்றும், எனவே சாதாரணமான நபராக இருப்பதில் மனநிறைவு கொள்ளும்படியும் உங்களிடம் கூறப்படுகிறது.

ஆனால், முன்னின்று வழிநடத்திச் செல்வதற்கான வாய்ப்புகள் மறைந்துவிட்டதாகக் கூறப்படுவது உண்மையல்ல. "பிரச்சனை என்னவென்றால், சாதாரணமான நபர்கள் அதிக எண்ணிக்கையில் இருக்கின்றனர்; ஆனால் அவர்களை வழிநடத்துவதற்குப் போதிய எண்ணிக்கையில் தலைவர்கள் இல்லை," என்று பல்வேறு தொழில்களில் தலைவர்களாக இருக்கின்றவர்கள் என்னிடம் கூறியுள்ளனர்.

உங்களைச் சுற்றிலும் இருக்கின்ற இந்த அற்பமான சூழல் இன்னும் பிற விஷயங்களையும் உங்களிடம் கூறுகிறது: "எது நடக்குமோ, அது நடந்தே தீரும். உன் தலையெழுத்து உன்னுடைய கட்டுப்பாட்டில் இல்லை.

எல்லாம் விதிப்படிதான் நடக்கிறது. எனவே, ஓர் அருமையான வீடு, உன் குழந்தைகளின் கல்லூரிப் படிப்பு, ஒரு சிறப்பான வாழ்க்கை ஆகியவற்றைக் குறித்து நீ கொண்டிருக்கின்ற அனைத்துக் கனவுகளையும் மறந்துவிடு. அதிகமாக அலட்டிக் கொள்ளாதே. முடிந்தவரை உழைத்துவிட்டு, உன் சாவிற்காகக் காத்திரு."

'வெற்றிக்குக் கொடுக்கப்படுகின்ற விலை மிகவும் அதிகம்' என்ற கூற்றையும் நீங்கள் கேள்விப்பட்டிருப்பீர்கள். எந்தவொரு துறையிலும் உச்சத்தை எட்டுவதற்கு நீங்கள் உங்கள் ஆன்மாவையும், குடும்ப வாழ்க்கையையும், மனசாட்சியையும், விழுமியங்களையும் விற்றாக வேண்டும் என்று அது கூறுவதுபோல உள்ளது. ஆனால் உண்மையில், வெற்றிக்கு நீங்கள் எந்தவொரு விலையையும் கொடுக்க வேண்டியதில்லை. நீங்கள் முன்னெடுத்து வைக்கின்ற ஒவ்வோர் அடியும் உங்களுக்கு ஒரு பதிலீட்டை வழங்குகிறது.

வாழ்வில் உச்ச நிலையை எட்டுவதற்குக் கடும் போட்டி நிலவுவதாகவும் நம்முடைய சூழல் கூறுகிறது. ஆனால் அது உண்மைதானா? ஆண்டொன்றுக்குப் பத்தாயிரம் டாலர்கள் சம்பளத்துடன்கூடிய வேலைகளுக்கு வருகின்ற விண்ணப்பங்களின் எண்ணிக்கை, ஆண்டொன்றுக்கு ஐம்பதாயிரம் டாலர்கள் சம்பளத்துடன்கூடிய வேலைகளுக்கு வருகின்ற விண்ணப்பங்களின் எண்ணிக்கையைவிட 50 மடங்கிலிருந்து 250 மடங்கு அதிகம் என்று மனிதவளத் துறை அதிகாரி ஒருவர் என்னிடம் கூறினார். அதாவது, முதல்தர வேலைகளுக்கு இருக்கும் போட்டியைவிட ஐம்பது மடங்கு அதிகப் போட்டி இரண்டாந்தர வேலைகளுக்கு இருக்கிறது என்று பொருள். பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பதற்கான துணிச்சல் இருக்கின்ற உங்களைப் போன்றவர்களுக்கு எண்ணற்றக் காலியிடங்கள் அங்கு காத்திருக்கின்றன. 'பிரம்மாண்டமான சிந்தனையின் மாயாஜாலம்' எனும் இந்நூலில் கூறப்பட்டுள்ள விஷயங்களுக்கு ஆதரவான அடிப்படைக் கொள்கைகளும் கோட்பாடுகளும் இவ்வுலகின் மாபெரும் சிந்தனையாளர்களிடமிருந்து வருகின்றன. "எண்ணங்கள்தான் உலகை ஆளுகின்றன

என்பதைக் கண்கூடாக அறிந்திருப்பவர்களே மாபெரும் மனிதர்கள்," என்று கூறிய எமர்சன்; "சொர்க்கத்தை நரகமாகவும் நரகத்தை சொர்க்கமாகவும் ஆக்க மனத்தால் முடியும்," என்று பேரடைஸ் லாஸ்ட் என்ற தன்னுடைய நூலில் கூறிய மில்டன்; "நல்லவை என்றும் மோசமானவை என்றும் எதுவும் இல்லை. சிந்தனைதான் ஒன்றை நல்லதாகவோ அல்லது மோசமானதாகவோ ஆக்குகிறது," என்று கூறிய ஷேக்ஸ்பியர் இத்தகைய மாபெரும் மனங்களில் எழுந்த சிந்தனைகள்தான் இந்நூலின் அடிநாதமாக விளங்குகின்றன.

ஆனால் இதற்கான ஆதாரம் எங்கே இருக்கிறது? இந்த மாபெரும் சிந்தனையாளர்களின் கருத்துக்கள் சரிதான் என்பது எப்படி நமக்குத் தெரியும்? இவை நியாயமான கேள்விகள்தான். நம்மைச் சுற்றிலும் இருக்கின்ற வெற்றிகரமான மக்களே இதற்கான ஆதாரங்கள் ஆவர். வெற்றி, சாதனை, மகிழ்ச்சி ஆகியவற்றை அடைவதன் மூலம் பிரம்மாண்டமான சிந்தனை நிச்சயமாக மாயாஜாலங்களை நிகழ்த்துகிறது என்பதை இவர்கள் நிரூபிக்கின்றனர்.

இந்நூலில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள எளிய நடவடிக்கைகள் நன்றாக சோதித்து அறியப்பட்டுள்ள கோட்பாடுகளாகும். இவை யாரோ ஒருவரின் அனுமானங்களோ அல்லது அபிப்பிராயங்களோ அல்ல. வாழ்வின் சூழ்நிலைகளை வெற்றிகரமாகக் கையாள்வதற்கான ஆற்றல்மிக்க அணுகுமுறைகள் இவை. உலக அளவில் எவரொருவராலும் பின்பற்றப்படக்கூடிய, எல்லோருக்கும் பலனளிக்கக்கூடிய நடவடிக்கைகள் இவை. இவை மாயாஜாலம்போல வேலை செய்கின்றன.

இந்நூலை நீங்கள் படித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதே மிகப் பெரிய வெற்றியின்மீது உங்களுக்கு ஆர்வம் இருப்பதை நிரூபிக்கிறது. நீங்கள் உங்களுடைய ஆழ்விருப்பங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்ள விரும்புகிறீர்கள். ஓர் உயர்ந்த தரம் கொண்ட வாழ்க்கையை நீங்கள் அனுபவிக்க விரும்புகிறீர்கள். வாழ்வின் அனைத்து நல்ல விஷயங்களையும் நீங்கள் பெற விரும்புகிறீர்கள்.

வெற்றியின்மீது ஆர்வம் கொண்டிருப்பது ஓர் அற்புதமான பண்புநலனாகும்.

மெச்சத்தக்க இன்னொரு பண்புநலன் உங்களிடம் இருக்கிறது. நீங்கள் இந்நூலை உங்கள் கைகளில் வைத்திருக்கிறீர்கள் என்பதே நீங்கள் அடைய விரும்புகின்ற இலக்குகளை அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய கருவிகளைத் தேடுவதற்கான அறிவு உங்களிடம் இருக்கிறது என்பதைக் காட்டுகிறது. கார்கள், பாலங்கள், ஏவுகணைகள் போன்ற எதுவொன்றையும் உருவாக்குவதற்கு நமக்குக் கருவிகள் தேவை. ஒரு வெற்றிகரமான வாழ்க்கையைக் கட்டியெழுப்பும் முயற்சியில் ஈடுபட்டுள்ள பலர், அம்முயற்சிக்கு உதவக்கூடிய கருவிகள் இருக்கின்றன என்பதை மறந்துவிடுகின்றனர். ஆனால் நீங்கள் அதை மறக்கவில்லை. எனவே, இந்நூலிலிருந்து உண்மையிலேயே பலன் பெறத் தேவையான இரண்டு அடிப்படைப் பண்புநலன்கள் உங்களிடம் இருக்கின்றன. முதலாவது, மாபெரும் வெற்றி பெறுவதற்கான ஓர் ஆழ்விருப்பம். இரண்டாவது, அந்த ஆழ்விருப்பம் நிறைவேறுவதற்குத் தேவையான ஒரு கருவியைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கான அறிவு.

பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள், அப்போது நீங்கள் ஒரு பிரம்மாண்டமான வாழ்க்கையை வாழ்வீர்கள், பெரும் மகிழ்ச்சியில் திளைப்பீர்கள், பெரிய அளவில் சாதிப்பீர்கள், பெரும் பணம் சம்பாதிப்பீர்கள், ஏராளமான நண்பர்களைப் பெறுவீர்கள், பெரும் மதிப்பையும் மரியாதையையும் சம்பாதிப்பீர்கள்.

இப்போதைக்கு இவ்வளவு வாக்குறுதிகள் போதுமென்று நினைக்கிறேன்.

பிரம்மாண்டமான சிந்தனை எப்படி உங்களுக்கு மாயாஜாலத்தை நிகழ்த்துகிறது என்பதைக் கண்டறிய இப்போதே இக்கணமே துவக்குங்கள். “வாழ்க்கை என்பது கண்மூடித் திறப்பதற்குள் முடிந்துவிடுகின்ற ஒன்றாக இருப்பதால் சிறிதாக சிந்தித்துக் கொண்டிருப்பது வீண்,” என்று மாபெரும் தத்துவவியலாளரான டிஸ்ரேலி

கூறியுள்ளார். இந்த சிந்தனையோடு உங்கள் முயற்சியைத் துவக்குங்கள்.

இப்புத்தகத்திலிருந்து நீங்கள் பெறக்கூடிய விஷயங்கள்

பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பதற்குரிய அளப்பரிய சக்தியைப் பயன்படுத்தி நீங்கள் பெரிதும் விரும்புகின்ற வெற்றியையும் மகிழ்ச்சியையும் மனநிறைவையும் பெறுவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய பல நடைமுறை யோசனைகளையும் உத்திகளையும் கொள்கைகளையும் இந்நூலின் ஒவ்வோர் அத்தியாயத்திலும் நீங்கள் காண்பீர்கள். ஒவ்வோர் உத்தியும் ஓர் உண்மையான நபரின் எடுத்துக்காட்டுடன் விளக்கப்பட்டுள்ளது. நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதை மட்டுமல்லாமல், மிக முக்கியமாக, ஒவ்வொரு கொள்கையையும் உண்மையான சூழ்நிலைக்கும் பிரச்சனைக்கும் எப்படிச் செயல்படுத்த வேண்டும் என்பதையும் நீங்கள் கண்டறிவீர்கள். பின்வருவனவற்றை எப்படிச் சாதிக்கலாம் என்பதை இந்நூல் உங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கும்:

- நம்பிக்கையின் சக்தியைக் கொண்டு உங்களை வெற்றிக்குத் தயார்படுத்துதல்
- உங்களால் வெற்றி பெற முடியும் என்று நம்புவதன் மூலம் வெற்றியைக் கைவசப்படுத்துதல்
- நம்பிக்கையின்மையையும் அதன் விளைவாக ஏற்படுகின்ற எதிர்மறை சக்தியையும் விரட்டியடித்தல்

- பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பதன் மூலம் பிரம்மாண்டமான விளைவுகளைப் பெறுவதல்
- உங்கள் மனத்தை நேர்மறையான எண்ணங்களை உற்பத்தி செய்ய வைத்தல்
- நம்பிக்கை எனும் சக்தியை உங்களிடம் வளர்த்துக் கொள்ளுதல்
- வெற்றியை உருவாக்கித் தரக்கூடிய ஓர் உறுதியான திட்டத்தைத் திட்டமிடுதல்
- தோல்விக்கு வித்திடுகின்ற ‘சாக்குப்போக்கு’ எனும் நோய்க்கு எதிராக உங்களைத் தற்காத்துக் கொள்ளுதல்
- ஆரோக்கியம் குறித்த உங்களுடைய மனப்போக்கில் அடங்கியுள்ள ரகசியத்தைக் கற்றுக் கொள்ளுதல்
- ஆரோக்கியம் தொடர்பாக நீங்கள் கூறுகின்ற சாக்குப்போக்குகளை விரட்டியடிப்பதற்கான நான்கு நேர்மறையான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுதல்
- வெறும் அறிவைவிட உங்களுடைய சிந்தனை சக்தி ஏன் அதிக முக்கியமானது என்பதைக் கண்டறிதல்
- வெறுமனே தகவல்களுக்கான ஒரு சேமிப்புக் கிடங்காக உங்கள் மனத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கு பதிலாக, சிந்திப்பதற்கு அதைப் பயன்படுத்துதல்
- அறிவு தொடர்பான சாக்குப்போக்குகளைக் களைவதற்கான மூன்று எளிய வழிகளைக் கற்றுக் கொள்ளுதல்
- ‘எனக்கு வயதாகிவிட்டது’ ‘எனக்கு வயது போதாது’, ஆகிய சாக்குப்போக்குகளில் இருந்து மீளுதல்
- அதிர்ஷ்டம் தொடர்பான சாக்குப்போக்கை விட்டொழித்து, நல்ல அதிர்ஷ்டத்தை உங்களை நோக்கிக் கவர்ந்திழுத்தல்
- பயத்தைக் களைந்து நம்பிக்கையை உங்களுக்குள் வளர்த்தெடுப்பதற்கு நடவடிக்கை உத்தியைப் பயன்படுத்துதல்

- உங்களுடைய தன்னம்பிக்கையை அதிகரிப்பதற்கு உங்களுடைய நினைவுகளைக் கையாளுதல்
- மற்றவர்கள் குறித்த உங்கள் பயத்திலிருந்து மீளுதல்
- உங்களுடைய மனசாட்சிக்கு உட்பட்டு நடப்பதன் மூலமாக உங்கள் தன்னம்பிக்கையை அதிகரித்தல்
- தன்னம்பிக்கையோடு நடந்து கொள்வதன் மூலம் தன்னம்பிக்கையோடு சிந்தித்தல்
- பயத்தை விரட்டியடித்துவிட்டு, தன்னம்பிக்கையை வளர்த்தெடுப்பதற்கான ஐந்து நேர்மறை நடவடிக்கைகளைக் கற்றுக் கொள்ளுதல்
- வெற்றி என்பது உங்களுடைய சிந்தனையின் அளவால் அளவிடப்படுகிறது என்பதைக் கண்டறிதல்
- உங்களுடைய உண்மையான அளவை மதிப்பிட்டு, உங்களிடம் இருக்கும் சொத்துக்கள் என்னென்ன என்பதைக் கண்டுபிடித்தல்
- பிரம்மாண்டமாக சிந்தித்தல்
- பிரம்மாண்டமான சிந்தனையாளர்கள் பயன்படுத்தும் வார்த்தைகளைத் திட்டவட்டமான நான்கு நடவடிக்கைகள் மூலம் கற்றுக் கொள்ளுதல்
- எதிர்காலத்தில் என்னவெல்லாம் செய்யப்பட முடியும் என்று உங்கள் மனத்தில் காட்சிப்படுத்துவதன் மூலம் பிரம்மாண்டமாக சிந்தித்தல்
- பொருட்களுக்கும் மக்களுக்கும் உங்களுக்கும் மதிப்புக் கூட்டுதல்
- உங்கள் வேலை குறித்து பிரம்மாண்டமாக சிந்தித்தல் அற்பமான விஷயங்களைத் தாண்டி சிந்தித்து, எது முக்கியம் என்பதன்மீது ஒருமித்தக் கவனம் செலுத்துதல்
- உங்கள் சிந்தனை உண்மையிலேயே எவ்வளவு பிரம்மாண்டமானதாக இருக்கிறது என்பதைக் கண்டறிவதன் மூலம் உங்களை நீங்களே சோதித்து அறிதல்

- விஷயங்களைச் செய்து முடிப்பதற்கான புதிய, சிறந்த வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்குப் படைப்பாற்றலுடன்கூடிய சிந்தனையைப் பயன்படுத்துதல்
- உங்களால் முடியும் என்று நம்புவதன் மூலம் படைப்பாற்றலை வளர்த்துக் கொள்ளுதல்
- மனத்தை முடக்கிப் போடுகின்ற பாரம்பரியச் சிந்தனையை எதிர்த்துப் போராடுதல்
- உங்களுடைய படைப்பாற்றல் சக்தியைப் பயன்படுத்தி அதிகமான விஷயங்களைச் செய்தல், அவற்றைச் சிறப்பாகச் செய்தல்
- உங்களுடைய காதுகளையும் மனத்தையும் திறந்து வைப்பதன் மூலம் உங்கள் படைப்பாற்றலுக்கு வலுவூட்டுவதற்கான மூன்று முக்கியமான விஷயங்களைப் பயன்படுத்துதல்
- உங்கள் சிந்தனையை விரிவுபடுத்தி, உங்கள் மனத்தைத் தூரண்டுதல்
- உங்கள் சிந்தனையின் பலனாகக் கிடைக்கின்ற உங்கள் யோசனைகளை உருவாக்கி அவற்றைப் பயன்படுத்துதல்
- நீங்கள் முக்கியமானவர் என்பதுபோல நடந்து கொள்ளுங்கள் ஏனெனில், நீங்கள் முக்கியமானவர் என்ற எண்ணம் உங்களுக்குள் ஏற்படுவதற்கு அது உதவும்
- உங்கள் வேலை முக்கியமானது என்று சிந்திப்பதன் மூலம் முக்கியமானவராக ஆகுங்கள்
- “உங்களை உங்களிடமே விற்பனை செய்தல்’ விளம்பரத்தை நீங்களே சுயமாக உருவாக்குதல்
- உங்கள் சிந்தனையை மேம்படுத்துங்கள் முக்கியமான நபர்கள் சிந்திக்கின்ற விதத்தில் சிந்தியுங்கள்

- உங்கள் சூழல் உங்களுக்குச் சாதகமாக இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுதல்
- சிறிய சிந்தனையைக் கொண்டவர்கள் நீங்கள் முன்னேறாதபடி உங்களை இழுத்துப் பிடிப்பதைத் தவிர்த்தல்
- உங்கள் வேலைச் சூழலை நிர்வகித்தல்
- உங்கள் சிந்தனையில் நச்சைக் கலக்கின்ற விஷயங்களை உங்கள் சூழலிலிருந்து தூக்கியெறிதல்
- நீங்கள் செய்கின்ற எல்லாவற்றையும் தரமாகச் செய்தல்
- நீங்கள் விரும்புகின்றவற்றை அடைவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய மனப்போக்குகளை வளர்த்துக் கொள்ளுதல்
- உற்சாகத்துடனும் செயற்துடிப்புடனும் இருத்தல்
- உண்மையான உற்சாகத்தின் சக்தியை வளர்த்துக் கொள்ளுதல்
- 'நான் முக்கியமானவன்' என்ற மனப்போக்கை உங்களிடம் வளர்த்துக் கொள்ளுதல்
- 'சேவைக்கு முன்னுரிமை' என்ற மனப்போக்கை வளர்த்துக் கொள்வதன் மூலம் அதிகப் பணம் சம்பாதித்தல்
- மற்றவர்கள் குறித்துச் சரியான சிந்தனையைக் கொள்வதன் மூலம் அவர்களுடைய ஆதரவைப் பெறுதல்
- 'கைதுக்கிவிடுவதற்கு சுலபமானவராக' இருப்பதன் மூலம் மற்றவர்கள் உங்களை விரும்பும்படி செய்தல்
- நட்புறவுகளை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு நீங்களாகவே முயற்சி மேற்கொள்ளுதல்
- மக்களைப் பற்றி எப்போதும் நல்ல எண்ணங்களையே எண்ணுதல் எனும் உத்தியில்

கைதேர்ந்தவராதல்

- உரையாடலில் தாராள குணத்தைக் கடைபிடிப்பதன் மூலம் நண்பர்களை வென்றெடுத்தல்
- நீங்கள் ஒரு பின்னடைவை எதிர்கொள்ளும்போதுகூட பிரம்மாண்டமாக சிந்தித்தல்
- நடவடிக்கை எடுக்கும் பழக்கத்தை வளர்த்துக் கொள்ளுதல் சூழ்நிலைகள் கச்சிதமாக ஆகும்வரை நீங்கள் காத்திருக்கத் தேவையில்லை
- உங்கள் யோசனைகள்மீது ஏதேனும் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு உங்கள் மனத்தைத் தயார்படுத்திக் கொள்ளுதல்
- மன நடவடிக்கையின் ரகசியத்தைக் கண்டறிதல்
- ‘இக்கணம்’ எனும் மாயாஜாலத்தை உங்களுக்குச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுதல்
- துணிந்து பேசும் பழக்கத்தை வளர்த்துக் கொள்வதன் மூலம் உங்களுக்கு வலுவூட்டிக் கொள்ளுதல்
- நீங்களாகவே முன்வந்து முயற்சி மேற்கொள்ளும் பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுதல் இது ஒரு தனித்துவமான வகையான நடவடிக்கையாகும்
- தோல்வி என்பது ஒருவிதமான மனநிலையே அன்றி வேறொன்றும் இல்லை என்பதைக் கண்டறிதல்
- ஒவ்வொரு பின்னடைவிலிருந்தும் எதையேனும் கற்றுக் கொள்ளுதல்
- ஆக்கப்பூர்வமான சுயவிமர்சனம் எனும் ஆற்றலைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுதல்
- விடாமுயற்சி மற்றும் பரிசோதனையின் மூலம் நேர்மறையான விளைவுகளைப் பெறுதல்
- ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் ஒரு நேர்மறையான பக்கத்தைக் கண்டுபிடிப்பதன் மூலம் ஊக்க இழப்பை விரட்டியடித்தல்

- வாழ்வில் நீங்கள் எங்கே சென்றடைய விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தெளிவாக அறிந்திருத்தல்
- உங்களுடைய பத்தாண்டுகால இலக்கை உருவாக்குவதற்கு இத்திட்டத்தைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுதல்
- வெற்றியைக் குழிதோண்டிப் புதைக்கின்ற ஐந்து ஆயுதங்களைத் தவிர்த்தல்
- திட்டவட்டமான இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதன் மூலம் உங்களுடைய ஆற்றலைப் பெருக்கிக் கொள்ளுதல்
- விஷயங்களை சாதிப்பதற்கும் நீங்கள் நீண்டகாலம் வாழ்வதற்கும் உங்களுக்கு உதவக்கூடிய இலக்குகளை நிர்ணயித்தல்
- மேம்பாட்டிற்கான '30நாள் வழிகாட்டி'யைப் பயன்படுத்தி உங்கள் இலக்குகளை அடைதல்
- எதிர்கால லாபத்திற்காக உங்கள்மீது முதலீடு செய்தல்
- தலைமைத்துவத்தின் நான்கு விதிமுறைகளைக் கற்றுக் கொள்ளுதல்
- நீங்கள் யார்மீது தாக்கம் விளைவிக்க விரும்புகிறீர்களோ, அவர்களுடைய மனங்களைப் புரிந்து கொள்வதற்கான சக்தியை வளர்த்துக் கொள்ளுதல்
- 'மனிதநேயத்துடன் நடந்து கொள்ளுதல்' அணுகுமுறை உங்களுக்குப் பலனளிக்கும்படி செய்தல்
- முன்னேற்றத்தைப் பற்றி சிந்தித்தல், முன்னேற்றத்தில் நம்பிக்கை கொள்ளுதல், முன்னேற்றத்திற்காகப் பாடுபடுதல்
- நீங்கள் ஒரு முற்போக்குச் சிந்தனையாளரா என்பதைத் தெரிந்து கொள்வதற்கு உங்களை நீங்களே சோதித்தல்

- உங்களுடைய சிந்தனை சக்தியைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுதல்
- வாழ்வின் மிக நெருக்கடியான சூழ்நிலைகளில் பிரம்மாண்டமான சிந்தனையின் மாயாஜாலத்தைப் பயன்படுத்துதல்

1

உங்களால் வெற்றி பெற முடியும் என்று நம்புங்கள், அப்போது வெற்றி நிச்சயம்

வெற்றி என்பது பல அற்புதமான, நேர்மறையான விஷயங்களைக் குறிக்கும். ஓர் அருமையான வீடு, உல்லாச விடுமுறைகள், பயணங்கள், புதிய பொருட்கள், பொருளாதாரப் பாதுகாப்பு, உங்கள் குழந்தைகளுக்கு உச்சபட்ச அனுகூலங்களைக் கொடுத்தல் போன்ற தனிப்பட்டச் செழிப்பு அவற்றில் ஒன்று. வெற்றி என்றால் அடுத்தவர் உங்களைக் கண்டு பிரமிக்கும்படி செய்வது, தலைமைத்துவப் பதவியைப் பெறுவது, உங்களுடைய தொழில்வாழ்க்கையிலும் சமூக வாழ்க்கையிலும் மற்றவர்கள் உங்களை உயர்வாக மதிப்பது என்றும் பொருள்படும். வெற்றி என்பது சுதந்திரத்தையும் குறிக்கும். அதாவது, கவலைகள், பயங்கள், விரக்திகள், தோல்விகள் ஆகியவற்றிலிருந்து விடுபட்டிருப்பதும் வெற்றியாகும். வெற்றி என்றால் சுயமதிப்பு என்றும் அர்த்தம் உண்டு. வாழ்வில் தொடர்ந்து அதிக மகிழ்ச்சியையும் மனநிறைவையும் அனுபவிப்பதும், உங்களைச் சார்ந்துள்ளவர்களுக்கு அதிகமான நல்ல விஷயங்களைச் செய்ய முடியவதும்கூட வெற்றிதான்.

சாதனைதான் வெற்றி. அதுதான் வாழ்வின் இலக்கு!

ஒவ்வொரு மனிதனும் வெற்றியை விரும்புகிறான். வாழ்விலிருந்து சிறந்தவற்றைப் பெற வேண்டும் என்ற விருப்பம் எல்லோருக்கும் இருக்கிறது. சராசரிக்குக் கீழானதொரு வாழ்க்கையை வாழ யாரும் விரும்புவதில்லை. அதேபோல, தாங்கள் இரண்டாந்தரக்காரர்கள் என்ற உணர்வையும் யாரும் விரும்புவதில்லை. தாங்கள் அந்த இரண்டாந்தர வாழ்க்கையை வாழக் கட்டாயப்படுத்தப்படுவதையும் அவர்கள் விரும்புவதில்லை.

வெற்றியை உருவாக்குவதற்கான, நடைமுறையில் பெரிதும் செயல்படுத்தப்படக்கூடிய ஞானம், 'நம்பிக்கையால் மலையைக்கூட நகர்த்திவிட முடியும்' என்ற கூற்றில் அடங்கியுள்ளது. ஒரு மலையை உங்களால் நகர்த்த முடியும் என்று நீங்கள் உண்மையிலேயே நம்பினால், நிச்சயமாக அது உங்களால் முடியும். ஆனால் பலருக்கு அந்த நம்பிக்கை இருப்பதில்லை. அதன் விளைவாக, பலர் அதைச் செய்வதில்லை.

"'மலையே, நகர்ந்து போய்விடு!' என்று வெறுமனே கூறுவதன் மூலம் அந்த மலை அங்கிருந்து நகர்ந்து போகும்படி உங்களால் செய்ய முடியும் என்று நீங்கள் நினைப்பது அபத்தம். அது சாத்தியமே இல்லை," என்று ஏதோ ஒரு சமயத்தில் யாரேனும் கூறி நீங்கள் கேட்டிருக்கக்கூடும்.

இவ்விதத்தில் சிந்திக்கும் மக்கள், வெறுமனே ஆசைப்படுவதற்கும் உண்மையிலேயே நம்பிக்கை கொள்வதற்கும் இடையேயான வேறுபாட்டைப் புரிந்து கொள்வதில்லை. அவர்கள் இவ்விரண்டையும் போட்டுக் குழப்பிக் கொள்கின்றனர். ஒரு மலை ஓரிடத்திலிருந்து நகர்ந்து போக வேண்டும் என்று நீங்கள் வெறுமனே ஆசைப்படுவதன் மூலம் அதை உங்களால் நகர்த்த முடியாது என்பது உண்மைதான். வெறுமனே ஆசைப்படுவதன் மூலம் ஓர் ஐந்து நட்சத்திர ஹோட்டலில் உங்களால் தங்கிவிட முடியாது, ஒரு பெரிய பங்களாவிற்குள் உங்களால் குடிபெயர முடியாது, பெரிய அளவில் பணம் சம்பாதிக்க முடியாது. வெறுமனே

ஆசைப்படுவதன் மூலம் ஒரு தலைமைத்துவப் பதவியை உங்களால் அடைந்துவிட முடியாது.

ஆனால் நம்பிக்கையின் உதவியோடு ஒரு மலையை உங்களால் நிச்சயமாக நகர்த்த முடியும். உங்களால் வெற்றி பெற முடியும் என்று நம்புவதன் மூலம் நிச்சயமாக உங்களால் வெற்றி பெற முடியும்.

நம்பிக்கையின் சக்தியில் எந்த மர்மமும் இல்லை, எந்த மாயாஜாலமும் இல்லை.

'நான் நேர்மறையானவன், என்னால் சாதிக்க முடியும்', என்ற மனப்போக்குதான் நம்பிக்கை. அந்த மனப்போக்கு, ஒன்றைச் செய்வதற்கான சக்தியையும் திறமையையும் ஆற்றலையும் உருவாக்குகிறது. 'என்னால் முடியும்' என்று நீங்கள் நம்பும்போது, அதைச் செய்வதற்கான வழி தானாக உருவாகிறது.

தினமும் நாடு முழுவதிலும் பல இளைஞர்கள் புதிய வேலைகளில் சேர்ந்து தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்குகின்றனர். தங்கள் வேலையில் என்றேனும் ஒருநாள் தங்களால் உச்சத்தை அடைய முடியும், அதனோடு வரும் வெற்றியைத் தங்களால் அனுபவிக்க முடியும் என்று அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் 'ஆசைப்படுகின்றனர்'. ஆனால், தங்களால் சிகரத்தை அடைய முடியும் என்ற நம்பிக்கை இந்த இளைஞர்களில் பெரும்பாலானோருக்கு இருப்பதில்லை. எனவே, அவர்கள் தங்கள் தொழிவலாழ்க்கையில் சிகரத்தைத் தொடுவதில்லை. உயரே செல்வது சாத்தியமில்லை என்று அவர்கள் நம்புவதால், மாபெரும் உயரங்களுக்கு இட்டுச் செல்கின்ற நடவடிக்கைகளை அவர்கள் கண்டறிவதில்லை. அவர்களுடைய நடத்தை ஒரு 'சராசரி' நபரின் நடத்தையைப்போல இருந்துவிடுகிறது.

ஆனால், இந்த இளைஞர்களில் ஒருசிலர், தாங்கள் வெற்றி பெறுவோம் என்று உண்மையிலேயே நம்புகின்றனர். 'நான் உச்சத்தை அடையப் போகிறேன்,' என்ற மனப்போக்குடன் அவர்கள் தங்கள் வேலையை அணுகுகின்றனர். அவர்களுடைய நம்பிக்கை அவர்களை உச்சத்திற்கு இட்டுச் செல்கிறது. தாங்கள் வெற்றி பெறுவோம் என்றும், அது தங்களுக்குச் சாத்தியம்தான்

என்றும் நம்புகின்ற அவர்கள், தங்கள் உயரதிகாரிகளின் நடத்தையை கவனிக்கின்றனர், அதை ஆய்வு செய்கின்றனர். வெற்றிகரமான மக்கள் எவ்வாறு பிரச்சனைகளை அணுகுகின்றனர், எவ்வாறு தீர்மானங்கள் மேற்கொள்கின்றனர் என்பதை அந்த இளைஞர்கள் கற்றுக் கொள்கின்றனர். வெற்றிகரமான மக்களின் மனப்போக்குகளை அவர்கள் கவனிக்கின்றனர்.

தன்னால் சாதிக்க முடியும் என்று நம்புகின்ற ஒருவனுக்குத்தான் அதைச் சாதிப்பதற்கான வழி தெரிய வருகிறது.

எனக்குத் தெரிந்த ஓர் இளம்பெண், நடமாடும் வீடுகளை விற்பனை செய்த ஒரு விற்பனை நிறுவனத்தைத் துவக்கப் போவதாக இரண்டு வருடங்களுக்கு முன்பு தீர்மானித்தாள். அவள் அந்த முயற்சியை மேற்கொள்ளக்கூடாது என்றும், அத்தொழிலை அவளால் செய்ய முடியாது என்றும் பலர் அவளுக்கு அறிவுறுத்தினர்.

மூவாயிரம் டாலர்களுக்கும் குறைவான பணம் மட்டுமே அவளுடைய சேமிப்பில் இருந்தது. அந்த விற்பனை நிறுவனத்தைத் துவக்கத் தேவையான குறைந்தபட்ச மூலதனம் அவளுடைய சேமிப்பைவிடப் பல மடங்கு அதிகம் என்று அவளிடம் கூறப்பட்டது.

“நீ துவக்கவிருக்கின்ற தொழிலில் கடும் போட்டி நிலவுகிறது. மேலும், நடமாடும் வீடுகளை விற்பனை செய்வதில் உனக்கு என்ன அனுபவம் இருக்கிறது? உன்னால் எப்படி ஒரு வியாபாரத்தை நிர்வகிக்க முடியும்?” என்று அவளுடைய அறிவுரையாளர்கள் அவளிடம் கேட்டனர்.

ஆனால் இப்பெண்ணுக்குத் தன்மீதும் தன் திறமையின்மீதும் பெரும் நம்பிக்கை இருந்தது. தன்னால் வெற்றி பெற முடியும் என்று அவள் உறுதியாக நம்பினாள். போதுமான மூலதனம் தன்னிடம் இல்லை என்பதையும், தான் துவக்கவிருந்த தொழிலில் ஏகப்பட்டப் போட்டி நிலவியது என்பதையும், தனக்கு அனுபவம் இல்லை என்பதையும் அவள் ஒப்புக் கொண்டாள்.

“ஆனால், நடமாடும் வீடுகள் தொழிற்துறை விரிவடையவிருக்கிறது என்று எனக்குக் கிடைத்த அனைத்து ஆதாரங்களும் காட்டுகின்றன. மேலும், நான் என்னுடைய போட்டியாளர்களை ஆய்வு செய்திருக்கிறேன். இந்நகரில் இத்தொழிலை நடத்துகின்ற எல்லோரையும்விட என்னால் சிறப்பாகச் செயல்பட முடியும் என்பதை நான் அறிவேன். நான் சில தவறுகள் செய்யக்கூடும், ஆனால் நான் விரைவில் உச்சத்தை அடைவேன்,” என்று அவள் கூறினாள்.

அவள் அவ்வாறே சாதித்துக் காட்டினாள். மூலதனம் கிடைப்பதில் அவளுக்கு அவ்வளவாக எந்தப் பிரச்சனையும் இருக்கவில்லை. தன்னால் இத்தொழிலில் வெற்றி பெற முடியும் என்று அவள் கொண்டிருந்த ஆணித்தரமான நம்பிக்கை, இரண்டு முதலீட்டாளர்களை அவள்மீது நம்பிக்கை கொள்ள வைத்தது. இந்த முழுமையான நம்பிக்கையுடன், சாத்தியமற்றதாகக் கூறப்பட்ட அக்காரியத்தை அவள் செய்தாள். எந்த முன்பணமும் செலுத்தாமல், ஒருசில நடமாடும் வீடுகளைத் தனக்கு முன்கூட்டியே கொடுப்பதற்கு அத்தகைய வீடுகளை உற்பத்தி செய்த ஓர் உற்பத்தியாளரை அவள் சம்மதிக்க வைத்தாள்.

கடந்த ஆண்டில், சுமார் பத்து லட்சம் டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள நடமாடும் வீடுகளை அவள் விற்பனை செய்தாள். “அடுத்த ஆண்டு, இருபது லட்சம் பெறுமானமுள்ள வீடுகளை நான் விற்பனை செய்வேன்,” என்று அவள் கூறினாள். வலிமையான நம்பிக்கை உங்களுக்கு இருக்கும்போது, சாத்தியமற்றதாகக் கூறப்படுகின்ற ஒன்றைச் செய்வதற்கான வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு அது உங்களுடைய மனத்தைத் தூண்டும். உங்களால் வெற்றி பெற முடியும் என்று நீங்கள் நம்பும்போது, மற்றவர்கள் உங்கள்மீது நம்பிக்கை கொள்வதற்கு அது வழி வகுக்கும்.

பெரும்பாலான மக்கள் நம்பிக்கைக்கு அவ்வளவு முக்கியத்துவம் கொடுப்பதில்லை. ஆனால் வெற்றிகரமான மக்கள் அதற்கு அளப்பரிய முக்கியத்துவம் கொடுக்கின்றனர். ஒருசில வாரங்களுக்கு முன்பு,

அமெரிக்காவின் மத்திய மேற்கு மாநிலம் ஒன்றைச் சேர்ந்த நெடுஞ்சாலைத் துறை அதிகாரி ஒருவர், 'மலையை நகர்த்தும் அனுபவம் ஒன்றை என்னுடன் பகிர்ந்து கொண்டார்.

என்னுடைய அந்த நண்பர் இவ்வாறு கூறினார்: "கடந்த மாதம், எங்களுடைய நெடுஞ்சாலை உருவாக்கத் திட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக, எட்டுப் பாலங்களை வடிவமைப்பதற்கு எண்ணற்றப் பொறியியல் நிறுவனங்களுக்கு அறிவிப்பு அறிக்கைகளை எங்கள் துறையினர் அனுப்பி வைத்தனர். சுமார் ஐம்பது லட்சம் டாலர்கள் செலவில் அந்தப் பாலங்கள் கட்டப்பட வேண்டியிருந்தன. இப்பணித்திட்டத்திற்குத் தேர்ந்தெடுக்கப்படும் பொறியியல் நிறுவனத்திற்கு, அப்பாலங்களை வடிவமைத்துக் கொடுப்பதற்கு நான்கு சதவீதக் கமிஷன் தொகை வழங்கப்படும். அதாவது, இரண்டு லட்சம் டாலர்கள் பணம் அந்நிறுவனத்திற்குக் கிடைக்கும்.

"இதைப் பற்றி இருபத்தோரு பொறியியல் நிறுவனங்களுடன் நான் பேசினேன். அவற்றில் மிகப் பெரிய நான்கு நிறுவனங்கள் அக்கணமே தங்களுடைய திட்ட முன்வரைவுகளைத் தாக்கல் செய்வதென்று தீர்மானித்தன. மற்றப் பதினேழு நிறுவனங்களும் சிறியவை. அவை ஒவ்வொன்றிலும் மூன்றிலிருந்து ஏழு பொறியாளர்கள் மட்டுமே இருந்தனர். எங்களுடைய பணித்திட்டத்தின் அளவு அந்தப் பதினேழு நிறுவனங்களில் பதினாறு நிறுவனங்களுக்குக் கிலி ஏற்படுத்தியதால், அவர்கள் அந்தப் பணித்திட்டத்தை ஆய்வு செய்துவிட்டு, இறுதியில், 'இது எங்களால் கையாள முடியாத அளவுக்கு மிகப் பெரிய பணித்திட்டமாகும். இதை எங்களால் செய்து முடிக்க முடிந்தால் நன்றாகத்தான் இருக்கும், ஆனால் இதை முயற்சி செய்வதில்கூட எந்தப் பயனும் இல்லை,' என்று கூறிவிட்டனர்.

"ஆனால் மூன்றே மூன்று பொறியாளர்களை மட்டும் கொண்டிருந்த அந்த மீதி ஒரு சிறிய நிறுவனம், எங்களுடைய பணித்திட்டத்தை கவனமாக ஆய்வு செய்துவிட்டு, 'எங்களால் இதைச் செய்ய முடியும். நாங்கள்

ஒரு திட்ட முன்வரைவை சமர்ப்பிக்கிறோம்,' என்று கூறினர். அவர்கள் அவ்வாறே செய்தனர். அவர்களுக்கு நாங்கள் அந்த வேலையை ஒதுக்கினோம்."

தங்களால் மலைகளை நகர்த்த முடியும் என்று நம்புகின்றவர்கள் அதைச் சாதிக்கின்றனர். தங்களால் முடியாது என்று நம்புகின்றவர்களால் அதை ஒருபோதும் சாதிக்க முடியாது. நம்பிக்கைதான் ஒன்றைச் சாதிப்பதற்கான சக்தியைத் தூண்டிவிடுகிறது.

உண்மையில், இந்த நவீன காலத்தில், நம்பிக்கையானது மலைகளை நகர்த்துவதைவிட மிகப் பெரிய விஷயங்களை சாதித்துக் கொண்டிருக்கிறது. இன்றைய விண்வெளி ஆய்வுகளில் உள்ள முக்கிய அம்சம், விண்வெளியை நம்மால் வெற்றி கொள்ள முடியும் என்ற நம்பிக்கைதான். மனிதனால் விண்வெளியில் பயணம் செய்ய முடியும் என்ற உறுதியான, அசைக்கப்பட முடியாத நம்பிக்கை இல்லாவிட்டால், மேற்கொண்டு இந்த ஆய்வைத் தொடர்வதற்கான துணிச்சலும் ஆர்வமும் உற்சாகமும் நம்முடைய அறிவியல் அறிஞர்களுக்கு இருக்காது. புற்றுநோயை குணப்படுத்த முடியும் என்ற நம்பிக்கை, அந்நோயை குணப்படுத்துவதற்கான வழிகளை நிச்சயமாகக் கண்டுபிடிக்கும். தற்போது, இங்கிலாந்தையும் ஐரோப்பாவையும் இணைப்பதற்கு ஆங்கிலக் கால்வாய்க்குக் கீழே ஒரு கடலடிச் சுரங்கப்பாதை அமைக்கப்படுவதைப் பற்றிய பேச்சு நடைபெற்றுக் கொண்டிருக்கிறது. இச்சுரங்கப்பாதை அமைக்கப்படுமா இல்லையா என்பது அப்பணித்திட்டத்திற்குப் பொறுப்பானவர்கள் அதன்மீது கொண்டிருக்கும் நம்பிக்கையைச் சார்ந்துள்ளது.

மாபெரும் விளைவுகள்மீதான நம்பிக்கைதான் அனைத்துச் சிறந்த புத்தகங்களுக்கும் நாடகங்களுக்கும் அறிவியல் கண்டுபிடிப்புகளுக்கும் பின்னால் உள்ள உந்துசக்தியாகும். வெற்றியின்மீதான நம்பிக்கைதான் ஒவ்வொரு வெற்றிகரமான தொழிலையும் அரசியல் அமைப்பையும் பின்னாலிருந்து இயக்குகிறது. வெற்றிகரமான மக்களிடம் இருக்கின்ற ஓர்

அடிப்படையான, இன்றியமையாத அம்சம், வெற்றியின்மீதான நம்பிக்கைதான்.

உங்களால் வெற்றி பெற முடியும் என்று உண்மையிலேயே நம்புங்கள், அப்போது நீங்கள் நிச்சயமாக வெற்றி பெறுவீர்கள்.

கடந்த பல ஆண்டுகளின் ஊடாக, பல்வேறு தொழில் முயற்சிகளிலும் வேலைகளிலும் தோல்வியைத் தழுவியுள்ள பலருடன் நான் பேசி வந்துள்ளேன். தோல்விக்கான ஏராளமான காரணங்களையும் சாக்குப்போக்குகளையும் நான் கேள்விப்பட்டுள்ளேன். தோல்விகள் பற்றிய உரையாடல்கள் தொடரும்போது, குறிப்பிடத்தக்க ஒரு விஷயம் வெளிச்சத்திற்கு வருகிறது. தோல்வியைத் தழுவியுள்ளவர்கள் பேசும்போது, “உண்மையைக் கூற வேண்டும் என்றால், அது வேலை செய்யும் என்று நான் நினைக்கவில்லை,” என்றோ, “நான் அந்த வேலையைத் துவக்குவதற்கு முன்பாகவே அந்த வேலையை என்னால் நிறைவேற்ற முடியும் என்ற நம்பிக்கை எனக்கு இருக்கவில்லை,” என்றோ, அல்லது “உண்மையில், அந்த முயற்சி வெற்றி பெறாததில் எனக்கு எந்த ஆச்சரியமும் இல்லை,” என்றோ சாதாரணமாகக் கூறுகின்றனர்.

“நான் அதை முயற்சிக்கிறேன், ஆனால் அது வேலை செய்யும் என்று எனக்குத் தோன்றவில்லை,” என்ற மனப்போக்கு எப்போதும் தோல்விக்கே வழி வகுக்கிறது.

நம்பிக்கையின்மை என்பது ஓர் எதிர்மறை சக்தியாகும். நம்முடைய மனம் ஒன்றை நம்ப மறுக்கும்போதோ அல்லது சந்தேகிக்கும்போதோ, அந்த நம்பிக்கையின்மையை ஆதரிக்கக்கூடிய ‘காரணங்களை’ நம் மனம் கவர்ந்திழுக்கிறது. சந்தேகம், நம்பிக்கையின்மை, தான் தோற்றுவிடுவோம் என்ற ஆழ்மனரீதியான நம்பிக்கை, தான் வெற்றி பெற வேண்டும் என்ற விருப்பம் இல்லாமை ஆகியவைதான் பெரும்பாலான தோல்விகளுக்கான முக்கியக் காரணங்களாகும்.

நீங்கள் சந்தேகத்தைப் பற்றி நினைத்தால், நீங்கள் நிச்சயமாகத் தோற்றுவிடுவீர்கள்.

நீங்கள் வெற்றியைப் பற்றி நினைத்தால், நீங்கள் நிச்சயமாக வெற்றி பெறுவீர்கள்.

ஓர் இளம் நாவலாசிரியை, எழுத்துலகில் தன்னுடைய எதிர்கால லட்சியங்களைப் பற்றி சமீபத்தில் என்னுடன் பேசினாள். அவளுடைய துறையில் மிக உயர்ந்த நிலையில் இருந்த ஓர் எழுத்தாளரைப் பற்றிய பேச்சு அப்போது எழுந்தது. "ஓ, அவர் ஓர் அற்புதமான எழுத்தாளர். அவர் அளவுக்கு என்னால் வெற்றி பெற முடியாது," என்று அவள் கூறினாள்.

அந்தப் பிரபல எழுத்தாளரைப் பற்றி எனக்கு நன்றாகத் தெரியும் என்பதால், அந்த இளம்பெண்ணின் மனப்போக்கு எனக்கு ஏமாற்றம் அளித்தது. அவள் குறிப்பிட்ட அந்த எழுத்தாளர் அவ்வளவு பெரிய புத்திசாலி அல்ல. அவர் ஓர் அறிவுஜீவியும் அல்ல. ஆனால் அவர் தன்மீது அளப்பரிய தன்னம்பிக்கை கொண்டுள்ளார். தலைசிறந்த எழுத்தாளர்களில் தானும் ஒருவன் என்று அவர் நம்புகிறார். எனவே, அவர் ஒரு தலைசிறந்த எழுத்தாளரைப்போல நடந்து கொள்கிறார், சிறப்பாகச் செயல்படுகிறார்.

தலைவர்களுக்கு மதிப்புக் கொடுப்பது நல்லதுதான். நாம் அவர்களிடமிருந்து கற்றுக் கொள்ள வேண்டும், அவர்களை கவனிக்க வேண்டும், அவர்களை ஆய்வு செய்ய வேண்டும். ஆனால் நாம் அவர்களை வழிபடத் தேவையில்லை. அவரை உங்களால் முந்திச் செல்ல முடியும் என்று நம்புங்கள். அப்போது அவரைத் தாண்டி உங்களால் முன்னோக்கிச் செல்ல முடியும். இரண்டாந்தார மனப்போக்கைத் தங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொள்பவர்களின் செயல்பாடுகள் எப்போதும் இரண்டாந்தரமானவையாகவே இருக்கும்.

அதை இப்படிப் பாருங்கள். வாழ்வில் நாம் எதைச் சாதிக்கிறோம் என்பதை முறைப்படுத்துவது நம்முடைய நம்பிக்கைதான். சராசரிக்கும் கீழானதொரு வாழ்க்கையில் உழன்று கொண்டிருக்கின்ற ஒருவனைப் பாருங்கள். தான் மிகச் சொற்ப மதிப்புக் கொண்டவன் என்று அவன் நம்புவதால், வாழ்விலிருந்து மிகக் குறைவானவற்றையே அவன் பெறுகிறான். பெரிய விஷயங்களைத் தன்னால்

சாதிக்க முடியாது என்று அவன் நம்புவதால், அவனால் அவற்றைச் செய்ய முடிவதில்லை. தான் முக்கியமற்றவன் என்று அவன் நம்புவதால், அவன் செய்கின்ற எல்லாமே முக்கியத்துவமற்றவையாகவே இருக்கின்றன. நாட்கள் செல்லச் செல்ல, தன்மீது அவன் கொண்டுள்ள நம்பிக்கையின்மை, அவன் பேசுகின்ற விதத்திலும், நடக்கின்ற விதத்திலும், நடந்து கொள்கின்ற விதத்திலும் தன்னை வெளிக்காட்டிக் கொள்கிறது. அவன் இந்த எண்ணத்தை மாற்றிக் கொள்ளாதவரை, அவன் தொடர்ந்து குறுகிக் கொண்டே போவான், அவனுக்குத் தன்மீதான மதிப்பு மேன்மேலும் குறைந்து கொண்டே இருக்கும். நாம் நம்மில் எதைப் பார்க்கிறோமோ, மற்றவர்களும் அதையே நம்மில் பார்க்கின்றனர் என்பதால், அவனைச் சுற்றி இருக்கின்றவர்களின் பார்வையில் அவன் மதிப்புக் குறைவானவனாகவே இருப்பான்.

தொடர்ந்து முன்னேறிக் கொண்டும் முன்னோக்கிச் சென்று கொண்டும் இருக்கின்ற ஒருவனைப் பாருங்கள். தான் அதிக மதிப்பு வாய்ந்தவன் என்று அவன் நம்புவதால், வாழ்விலிருந்து அதிகமானவற்றை அவன் பெறுகிறான். கடினமான, பெரிய விஷயங்களைத் தன்னால் சாதிக்க முடியும் என்று அவன் நம்புவதால், அவன் அவற்றைச் செய்து முடிக்கிறான். மக்களின் நடுவே அவன் தன்னைக் கையாளும் விதம், அவனுடைய நடத்தை, அவனுடைய எண்ணங்கள், அவனுடைய கருத்துக் கண்ணோட்டங்கள் போன்ற, அவனைப் பற்றிய எல்லாமே அவன் ஒரு தொழில்முறையாளன் என்றும் அவன் ஒரு முக்கியமான நபர் என்றும் கூறுகின்றன.

ஒருவனுடைய எண்ணங்கள் எப்படி இருக்கின்றனவோ, அவன் அப்படியே இருக்கிறான். எண்ணங்கள்தான் ஒருவனுடைய நிலையைத் தீர்மானிக்கின்றன. பிரம்மாண்டமான நம்பிக்கை கொள்ளுங்கள். முன்னோக்கிச் செல்வதற்கு உங்கள் மனப்போக்கை முறைப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். உங்களால் வெற்றி பெற முடியும் என்ற நேர்மறையான, உண்மையான நம்பிக்கையுடன் வெற்றிக்கு உங்களைத்

தயார்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். பிரம்மாண்டமாக சிந்தித்து பிரம்மாண்டமான அளவில் வளருங்கள்.

பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, டெட்ராய்ட் நகரில் தொழிலதிபர்கள் அடங்கிய ஒரு குழுவின் சந்திப்புக்கூட்டத்தில் நான் பேசி முடித்தப் பிறகு, ஒரு கண்ணியமான நபர் என்னை அணுகித் தன்னை அறிமுகப்படுத்திக் கொண்டார். “உங்களுடைய சொற்பொழிவை நான் மிகவும் ரசித்தேன். நீங்கள் எனக்காக ஒருசில நிமிடங்கள் ஒதுக்க முடியுமா? என்னுடைய தனிப்பட்ட அனுபவம் ஒன்றை நான் உங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ள விரும்புகிறேன்,” என்று அவர் கூறினார்.

நாங்கள் ஒரு காபி கடையில் வசதியாக அமர்ந்து கொண்டு, எங்களுடைய ஆர்டர் வருவதற்காகக் காத்திருந்தோம்.

அப்போது அவர் பேசத் தொடங்கினார். “உங்கள் மனம் உங்களுக்கு எதிராகச் செயல்படுவதற்கு அதை அனுமதிப்பதற்கு பதிலாக, அது உங்களுக்குச் சாதகமாகச் செயல்படும்படி செய்வது எப்படி என்பதைப் பற்றி இன்று மாலை நீங்கள் பேசிய விஷயங்களோடு கச்சிதமாகப் பொருந்துகின்ற ஒரு தனிப்பட்ட அனுபவம் எனக்குக் கிடைத்தது. வாழ்வில் ஒரு கீழ்மட்ட நிலையில் இருந்த நான் எப்படி அதிலிருந்து மீண்டு ஓர் உயர்ந்த நிலையை அடைந்தேன் என்பதை இதுவரை நான் யாரிடமும் விளக்கியதில்லை. ஆனால் அதைப் பற்றி நான் உங்களுடன் பேச விரும்புகிறேன்.”

“அதைக் கேட்க நான் மிகவும் ஆவலாக இருக்கிறேன்,” என்று நான் கூறினேன்.

“ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, தொழிற்கருவிகளை உருவாக்கும் ஒரு வர்த்தகத்தில் நான் ஒரு சாதாரண வேலையில் இருந்தேன். நான் ஒரு சராசரியான வாழ்க்கையை வாழ்ந்து கொண்டிருந்தேன். ஆனால் நான் கனவு கண்டிருந்த ஒரு கச்சிதமான வாழ்க்கைக்கு வெகு அப்பாற்பட்டதாக இருந்தது அது. எங்கள் வீடு மிகச் சிறியதாக இருந்தது. நாங்கள் வாங்க விரும்பிய பொருட்களை வாங்குவதற்கான பணம் எங்களிடம்

இருக்கவில்லை. என் மனைவி இது பற்றி அவ்வளவாகக் குறையேதும் கூறவில்லை. ஆனால், இதுதான் தன் தலைவிதி என்று அவள் ஏற்றுக் கொண்டிருந்தாள் என்பதையும், அவள் மகிழ்ச்சியாக இல்லை என்பதையும் அவளுடைய முகம் தெளிவாகக் காட்டிக் கொடுத்தது. உள்ளுக்குள் நான் மேன்மேலும் திருப்தியற்றவனாக ஆகிக் கொண்டிருந்தேன். என்னுடைய மனைவிக்கும் என்னுடைய இரண்டு குழந்தைகளுக்கும் ஒரு நல்ல வாழ்க்கையை என்னால் அமைத்துக் கொடுக்க முடியவில்லை என்பதை நான் கண்டபோது, உள்ளூர நான் மிகவும் வேதனைப்பட்டேன்.

"ஆனால் இன்று, விஷயங்கள் முற்றிலும் வித்தியாசமாக ஆகியுள்ளன. இரண்டு ஏக்கர் பரப்பளவில் அமைந்த ஓர் அழகான வீட்டில் இப்போது நாங்கள் வசித்துக் கொண்டிருக்கிறோம். இங்கிருந்து வடக்கே இருநூறு மைல் தொலைவில் இன்னொரு வீடு எங்களுக்கு இருக்கிறது. எங்கள் குழந்தைகளை ஒரு நல்ல கல்லூரிக்கு அனுப்பிப் படிக்க வைக்க முடியுமா என்ற கவலை இப்போது எங்களுக்கு இல்லை. தனக்கென்று புதிய ஆடைகள் வாங்குவதற்குப் பணம் செலவழிப்பது பற்றி என் மனைவி இனிமேல் எந்தக் குற்றவுணர்வும் கொள்ள வேண்டியதில்லை. அடுத்தக் கோடை விடுமுறையில், நாங்கள் எங்கள் குடும்பத்தோடு ஐரோப்பாவில் ஒரு மாதத்தைச் செலவிடவிருக்கிறோம். நாங்கள் உண்மையிலேயே வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறோம்."

"இவையெல்லாம் எப்படி நிகழ்ந்தன?" என்று நான் கேட்டேன்.

'நம்பிக்கையின் சக்தியைப் பயன்படுத்துங்கள்' என்று இன்று மாலையில் உங்கள் உரையில் நீங்கள் குறிப்பிட்டீர்கள், இல்லையா? அந்த நம்பிக்கையின் சக்தியை நான் பயன்படுத்தியபோது என் வாழ்க்கை இப்படி மாறியது. ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, டெட்ராய்ட் நகரில் ஒரு தொழிற்கருவி உற்பத்தி நிறுவனத்தில் ஒரு வேலை வாய்ப்பைப் பற்றி நான் கேள்விப்பட்டேன். அந்த சமயத்தில் நாங்கள் கிளிவ்லேன்டில் வாழ்ந்து கொண்டிருந்தோம். இப்புதிய வேலையில் சம்பளம் அதிகமாக இருந்ததால்,

அதை முயற்சித்துப் பார்ப்பதென்று நான் தீர்மானித்தேன். ஒரு ஞாயிறன்று மாலையில் நான் இங்கு வந்தேன். ஆனால் திங்கட்கிழமைதான் நேர்முகத் தேர்வு நடைபெறவிருந்தது.

“அன்றிரவு நான் உணவருந்திவிட்டு என் ஹோட்டல் அறையில் உட்கார்ந்திருந்தேன். என்ன காரணமோ தெரியவில்லை, என்மீது எனக்குக் கடும் வெறுப்பு ஏற்பட்டது. ‘நான் ஏன் இப்படி ஒரு தோல்வியாளனாக இருக்கிறேன்?’ சிறிதளவு முன்னேற்றத்தை மட்டுமே கொடுக்கவிருக்கின்ற இப்புதிய வேலையைப் பெற நான் ஏன் இவ்வளவு துடிக்கிறேன்? என்று என்னை நானே கேட்டுக் கொண்டேன்.

“அப்போது என்னையும் அறியாமல் நான் ஒரு வெற்றுத் தாளை எடுத்து, பல ஆண்டுகளாக எனக்குப் பரிச்சயமான ஐந்து நபர்களின் பெயர்களை அதில் எழுதினேன். அவர்கள் என்னைவிட மிக அதிகப் பணம் சம்பாதித்துக் கொண்டிருந்தனர், அதிகப் பொறுப்புகளை உள்ளடக்கிய வேலைகளில் இருந்தனர். அவர்களில் இருவர் முன்பு என்னுடைய அண்டைவீட்டுக்காரர்களாக இருந்தவர்கள். இன்னும் இருவர், என்னுடைய மேலதிகாரிகளாக இருந்தவர்கள். அந்த ஐந்தாவது நபர் என்னுடைய மனைவியின் சகோதரர்.

“அடுத்து, ‘என்னுடைய இந்த நண்பர்கள் அனைவரும் என்னைவிடச் சிறந்த வேலைகளில் இருக்கின்றனர். ஆனால் இதைத் தவிர, என்னிடம் இல்லாத எது அவர்களிடம் இருக்கிறது?’ என்று என்னை நானே கேட்டுக் கொண்டேன். இக்கேள்வியைக் கேட்க எது என்னைத் தூண்டியது என்று இன்றுவரையிலும் எனக்குத் தெரியாது. அவர்களுடைய அறிவோடு என்னுடைய அறிவை நான் ஒப்பிட்டேன், ஆனால் உண்மையில் என்னைவிட அறிவில் அவர்கள் உயர்ந்தவர்களாக எனக்குத் தெரியவில்லை. கல்வி, நாணயம், தனிப்பட்டப் பழக்கவழக்கங்கள் ஆகியவற்றிலும் நான் அவர்களைவிடச் சிறந்தவனாக இருந்தேன்.

“இறுதியில், வெற்றிக்கான ஒரு முக்கியமான அம்சம் அவர்களிடம் இருந்ததையும், அது என்னிடம்

இல்லாததையும் நான் கண்டுபிடித்தேன். 'தானாக முன்வந்து வலிய முயற்சி செய்வது' என்ற அந்தப் பண்புநலனில் என் நண்பர்கள் என்னை வெகுவாக மிஞ்சியிருந்ததை நான் ஒப்புக் கொண்டாக வேண்டியிருந்தது.

"நான் இப்படி சிந்தித்துக் கொண்டிருந்தபோது அதிகாலை மூன்று மணி ஆகியிருந்தது. ஆனால் என் மனம் மிகத் தெளிவாக இருந்தது. முதன்முறையாக நான் என்னுடைய பலவீனத்தைப் பார்க்கத் தொடங்கியிருந்தேன். நான் முன்னேறாதபடி என்னை நானே இழுத்துப் பிடித்துக் கொண்டிருந்ததை நான் கண்டறிந்தேன். நான் எனக்குள் ஆழமாகச் சென்று என்னை ஆய்வு செய்தபோது, நான் அதிக மதிப்பு வாய்ந்தவன் என்ற நம்பிக்கை எனக்கு இல்லாததால்தான் வலிய முயற்சி செய்கின்ற பண்புநலன் என்னிடம் இல்லாமல் போனது என்பதை நான் கண்டறிந்தேன்.

"அன்றிரவு முழுவதும் நான் தூங்கவில்லை. என்மீது எனக்கு நம்பிக்கை இல்லாமல் இருந்தது எப்படி இத்தனைக் காலமாக என்மீது ஆதிக்கம் செலுத்தி வந்திருந்தது என்பதையும், எனக்கு எதிராகச் செயல்படும்படி என் மனத்தை நான் எப்படிப் பயன்படுத்தியிருந்தேன் என்பதையும் பற்றி நான் அலசிக் கொண்டிருந்தேன். என்னால் ஏன் முன்னேற முடியும் என்பதற்கான காரணங்களைப் பார்ப்பதை விட்டுவிட்டு, என்னால் ஏன் முன்னேற முடியாது என்பதற்கான காரணங்களை எனக்கு நானே கூறி வந்திருந்ததை நான் கண்டுபிடித்தேன். என் சுயமதிப்பு மிகக் குறைவாக இருந்தது. என்னை நானே மட்டம் தட்டிக் கொண்டிருந்தது நான் செய்த எல்லா வேலைகளிலும் வெளிப்படையாகத் தெரிந்ததை நான் அறிந்து கொண்டேன். அப்போதுதான் ஒரு விஷயம் எனக்குப் புரிந்தது. என்னை நான் நம்பாதவரை, மற்ற யாரும் என்னை ஒருபோதும் நம்பப் போவதில்லை.

"அப்போது நான் ஒரு தீர்மானம் மேற்கொண்டேன். 'நான் இரண்டாந்தரமானவன் என்ற உணர்வை நான் அனுபவித்தது போதும். இக்கணத்திலிருந்து, என்னை

நான் உயர்வாக மதிக்கப் போகிறேன்,' என்று நான் உறுதி பூண்டேன்.

"மறுநாள் காலையில் எனக்கு இன்னும் அந்தத் தன்னம்பிக்கை இருந்தது. என்னுடைய புதிய வேலைக்கான நேர்முகத் தேர்வில், நான் புதிதாகக் கண்டுபிடித்திருந்த என்னுடைய தன்னம்பிக்கையை முதன்முறையாக நான் சோதனைக்கு உட்படுத்தினேன். அந்த நேர்முகத் தேர்வுக்குச் செல்வதற்கு முன்பு, அப்போது நான் வாங்கிக் கொண்டிருந்த சம்பளத்தைவிட 750 டாலர்கள் அல்லது 1000 டாலர்கள் கூடுதல் சம்பளம் வேண்டும் என்று கேட்க நான் திட்டமிட்டிருந்தேன். அதற்கு மேல் கேட்க எனக்குத் துணிச்சல் இருக்கவில்லை. ஆனால், நான் அதிக மதிப்புக் கொண்டவன் என்பதை நான் உணர்ந்து கொண்டதால், 3,500 டாலர்கள் கூடுதல் சம்பளம் வேண்டும் என்று நான் கேட்டேன். அந்நிறுவனத்தினர் எனக்கு அந்தச் சம்பளத்தை வழங்க ஒப்புக் கொண்டனர். முந்தைய இரவின்போது என்னை நான் சுய ஆய்வு செய்தபோது, மதிப்பு வாய்ந்த ஏராளமான விஷயங்கள் என்னிடம் இருந்ததை நான் கண்டுபிடித்திருந்ததுதான் நான் உயர்ந்த சம்பளத்தைக் கேட்டுப் பெறுவதைச் சாத்தியமாக்கியது.

"நான் அப்புதிய வேலையில் சேர்ந்து இரண்டு ஆண்டுகளில், அதிகமான வியாபாரத்தைப் பெற்றுத் தரக்கூடியவன் என்ற பெயர் எனக்குக் கிடைத்தது. அப்போது திடீரென்று பொருளாதாரப் பின்னடைவு ஏற்பட்டது. இது என்னை மேலும் அதிக மதிப்பு வாய்ந்தவனாக ஆக்கியது. ஏனெனில், என்னுடைய தொழிற்துறையில் மிக அதிக அளவில் விற்பனை செய்தவர்களில் நானும் ஒருவனாக இருந்தேன். எங்கள் நிறுவனம் மீண்டும் மறுசீரமைக்கப்பட்டபோது, மிக உயர்வான சம்பளம் எனக்கு வழங்கப்பட்டதோடு கூடவே, கணிசமான பங்குகளும் எனக்குக் கொடுக்கப்பட்டன."

நீங்கள் உங்கள்மீது நம்பிக்கை கொள்ளும்போது, நல்ல விஷயங்கள் நிகழத் தொடங்குகின்றன. உங்கள் மனம் ஒரு "சிந்தனைத் தொழிற்சாலை ஆகும். மிகவும்

சுறுசுறுப்பான அத்தொழிற்சாலை, தினமும் எண்ணற்ற எண்ணங்களை உற்பத்தி செய்கிறது.

உங்கள் சிந்தனைத் தொழிற்சாலையின் உற்பத்தி இரண்டு மேற்பார்வையாளர்களின் பொறுப்பில் இருக்கிறது. ஒருவரை வெற்றியாளர் என்றும், இன்னொருவரைத் தோல்வியாளர் என்றும் நாம் அழைக்கலாம். நேர்மறையான எண்ணங்களை உற்பத்தி செய்யும் பொறுப்பு வெற்றியாளருடையது. உங்களால் ஏன் சாதிக்க முடியும், நீங்கள் ஏன் தகுதிவாய்ந்தவராக இருக்கிறீர்கள் போன்றவற்றுக்கான காரணங்களை உற்பத்தி செய்வதில் திறமை பெற்றவர் அவர்.

இன்னொரு மேற்பார்வையாளரான தோல்வியாளர், எதிர்மறையான மற்றும் மறுத்துரைக்கும் எண்ணங்களை உற்பத்தி செய்கிறார். உங்களால் ஏன் ஒன்றைச் செய்ய முடியாது, நீங்கள் ஏன் பலவீனமாக இருக்கிறீர்கள், நீங்கள் ஏன் போதாதவராக இருக்கிறீர்கள் போன்றவற்றுக்கான காரணங்களை உருவாக்குவதில் அவர் வல்லவராக இருக்கிறார். 'நீங்கள் ஏன் தோற்பீர்கள்' என்பதற்கான காரணங்களை அவர் உங்களுக்குக் கொடுப்பார். அது தொடர்பான எண்ணங்கள் உங்கள் மனத்தில் தொடர்ந்து உற்பத்தியாவதை உறுதி செய்வதில் வல்லவர் அவர்.

வெற்றியாளர், தோல்வியாளர் ஆகிய இருவருமே மிகுந்த கீழ்ப்படிதலைக் கொண்டவர்கள். அவர்கள் உங்கள் கட்டளைக்கு உடனே அடிபணிவார்கள். நீங்கள் அவர்களுக்கு ஒரே ஒரு சமிக்கை கொடுக்க வேண்டும், அவ்வளவுதான். அச்சமிக்கை நேர்மறையானதாக இருந்தால், வெற்றியாளர் முன்னே வந்து உங்கள் கட்டளையை நிறைவேற்றப் புறப்பட்டுவிடுவார். அதேபோல, ஓர் எதிர்மறைச் சமிக்கையானது தோல்வியாளரை முடுக்கிவிடும்.

இவ்விரு மேற்பார்வையாளர்களும் உங்கள் விஷயத்தில் எப்படி வேலை செய்கின்றனர் என்பதைப் பார்ப்பதற்கு இந்த எடுத்துக்காட்டை முயற்சித்துப் பாருங்கள். "இன்று ஒரு மோசமான நாள்," என்று உங்களுக்கு நீங்களே கூறிக் கொள்ளுங்கள். இது தோல்வியாளருக்குச் சமிக்கை அனுப்பி, அவரைத்

தூண்டிவிடும். நீங்கள் கூறுவது சரிதான் என்பதை நிரூபிக்கும் விதமாக அவர் சில உண்மைகளை உற்பத்தி செய்வார். வெளியே மிகவும் சூடாகவோ அல்லது குளிராகவோ இருக்கிறது, வியாபாரம் இன்று மோசமாக இருக்கும், விற்பனை மிகவும் குறைந்துவிடும், மற்றவர்கள் பதற்றமடைவார்கள், நீங்கள் நோய்வாய்ப்படக்கூடும் என்று அவர் உங்களிடம் கூறுவார். தோல்வியாளர் அளப்பரிய செயற்திறன் கொண்டவர். உங்கள் கூற்றை ஒருசில கணங்களில் அவர் உண்மையாக்கிவிடுவார். 'இன்று ஒரு மோசமான நாள்' என்று நீங்கள் கூறி முடித்தவுடன், அவர் சுறுசுறுப்பாகச் செயல்பட்டு, இன்றைய நாளை ஒரு மோசமான நாளாக அவர் ஆக்கிக் கொடுப்பார்.

அதற்கு பதிலாக, "இன்று ஓர் அருமையான நாள்," என்று உங்களிடம் கூறிப் பாருங்கள். இது வெற்றியாளருக்குச் சமிக்கை அனுப்புகிறது. அவர் உடனடியாகச் செயலில் இறங்கிவிடுவார். "இன்று ஓர் அற்புதமான நாள். இன்று நல்ல வானிலை நிலவுகிறது. வாழ்க்கை சிறப்பானதாக இருக்கிறது. நீங்கள் செய்ய வேண்டிய ஒருசில வேலைகளை இன்று நீங்கள் செய்து முடிக்கலாம்," என்று அவர் உங்களிடம் கூறுவார். அதன்படி, அன்றைய நாள் ஒரு நல்ல நாளாக உங்களுக்கு அமையும்.

உங்களால் ஒன்றை ஏன் சாதிக்க முடியாது என்பதைத் தோல்வியாளர் உங்களுக்குக் காட்டுவார்; ஆனால் உங்களால் சாதிக்க முடியும் என்பதை வெற்றியாளர் உங்களுக்குக் காட்டுவார். நீங்கள் தோற்றுவிடுவீர்கள் என்று தோல்வியாளர் உங்களை நம்ப வைப்பார்; நீங்கள் ஏன் வெற்றி பெறுவீர்கள் என்பதை வெற்றியாளர் உங்களுக்கு விளக்கிக் காட்டுவார். ஒருவரை உங்களுக்குப் பிடிக்காமல் போவதற்கான காரணங்களைத் தோல்வியாளர் உருவாக்கிக் கொடுப்பார்; ஆனால் உங்களுக்கு ஏன் அவரைப் பிடிக்கும் என்பதற்கான காரணங்களை வெற்றியாளர் உங்களுக்குக் காட்டுவார்.

இவ்விரு மேற்பார்வையாளர்களுக்கும் நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமான வேலைகளைக் கொடுக்கிறீர்களோ, அவர்கள் அவ்வளவு அதிக வலிமை பெறுவார்கள். தோல்வியாளருக்கு நீங்கள் அதிகமான வேலைகளைக்

கொடுத்தால், அவர் உங்கள் மனத்தில் அதிக இடத்தை ஆக்கிரமித்துக் கொள்வார். இறுதியில், உங்களுடைய ஒட்டுமொத்தச் சிந்தனை உற்பத்திப் பிரிவையும் அவர் தன் கட்டுப்பாட்டின்கீழ் கொண்டு வந்துவிடுவார். பிறகு, அங்கு உற்பத்தியாகும் அனைத்து எண்ணங்களும் எதிர்மறையான இயல்பு கொண்டவையாகவே இருக்கும்.

தோல்வியாளரை வேலையைவிட்டு நீக்குவதுதான் நீங்கள் செய்யக்கூடிய ஒரே புத்திசாலித்தனமான விஷயமாகும். அவர் உங்களுக்குத் தேவையில்லை. உங்களால் முடியாது, நீங்கள் தகுதியானவர் அல்ல, நீங்கள் தோற்றுவிடுவீர்கள் போன்ற எதிர்மறைச் செய்திகளை அவர் உங்களிடம் கூறுவது உங்களுக்குத் தேவையற்றது. வாழ்வில் நீங்கள் எங்கே சென்றடைய விரும்புகிறீர்களோ, அங்கு நீங்கள் சென்றடைவதற்கு அவர் உங்களுக்கு உதவ மாட்டார். எனவே, அவரை உடனடியாக வெளியே தூக்கி எறிந்துவிடுங்கள்.

நூறு சதவீத நேரமும் வெற்றியாளரையே பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். ஏதேனும் ஓர் எண்ணம் உங்கள் மனத்திற்குள் நுழையும்போது, உங்களுக்காகச் செயல்படும்படி வெற்றியாளருக்குக் கட்டளையிடுங்கள். உங்களால் எப்படி வெற்றி பெற முடியும் என்பதை அவர் உங்களுக்குக் காட்டுவார்.

இக்கணத்திலிருந்து நாளைக்கு இதே நேரம்வரை, இன்னொரு 1,500 புதிய நுகர்வோர்கள் அமெரிக்காவிற்குள் நுழைந்திருப்பார்கள்.

மக்கட்தொகை ஓர் அசாதாரணமான வேகத்தில் அதிகரித்துக் கொண்டிருக்கிறது. அடுத்தப் பத்து ஆண்டுகளில், அது சுமார் 3 கோடி 50 லட்சம் அதிகரித்திருக்கும் என்று கணிக்கப்பட்டுள்ளது. அமெரிக்காவின் ஐம்பெரும் நகரங்களான நியூயார்க், சிகாகோ, லாஸ் ஏஞ்சலீஸ், டெட்ராய்ட், பிலடெல்பியா ஆகியவற்றின் இப்போதைய மொத்த மக்கட்தொகைக்குச் சமம் அது. அப்படியென்றால், மக்கட்தொகை அதிகரிப்பு எந்த அளவுக்கு நிகழ்ந்திருக்கும் என்று கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள்.

புதிய தொழிற்துறைகள், புதிய அறிவியல் கண்டுபிடிப்புகள், விரிவடைந்து கொண்டிருக்கின்ற சந்தைகள் இவை எல்லாமே வாய்ப்புகளுக்கான களங்களாகும். இது ஒரு நல்ல செய்தி. வாழ்வதற்கான மிக அற்புதமான நேரம் இது!

ஒவ்வொரு துறையிலும் உயர்பதவிகளை வகிப்பதற்கு மக்கள் அதிக எண்ணிக்கையில் தேவைப்படுகின்றனர் என்று அனைத்துச் சமிக்கைகளும் உணர்த்துகின்றன. அதாவது, மற்றவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்தக்கூடிய, அவர்களிடம் இருந்து வேலை வாங்கக்கூடிய, ஒரு தலைவராக இருந்து அவர்களை வழிநடத்திச் செல்லக்கூடிய அளப்பரிய திறன் கொண்ட மக்களுக்கான கிராக்கி அதிகமாக இருக்கும்.

இந்தத் தலைமைத்துவப் பதவிகளை நிரப்பக்கூடியவர்களில் நீங்களும் ஒருவர்.

வாய்ப்புகள் ஏராளமாக இருக்கும் என்பதற்கான உத்தரவாதம், தனிப்பட்ட வெற்றிக்கான உத்தரவாதம் அல்ல. பல்லாண்டு காலமாக, அமெரிக்கா எப்போதுமே கொழித்துக் வந்துள்ளது. ஆனால் யதார்த்தத்தில், லட்சக்கணக்கான மக்கள் உண்மையிலேயே பெரிதும் போராடிக் கொண்டிருக்கின்றனர், அவர்கள் வெற்றி பெறுவதில்லை என்று புள்ளிவிபரங்கள் கூறுகின்றன. கடந்த இருபது ஆண்டுகளாக அளப்பரிய வாய்ப்புகள் இருந்து வந்துள்ளபோதிலும், பெரும்பாலான மக்கள் சராசரிக்கும் கீழான ஒரு நிலையிலேயே உழன்று கொண்டிருக்கின்றனர். இனிவரும் காலகட்டங்களில் வாய்ப்புகள் அதிகரிக்கவிருக்கின்றன என்றாலும், பெரும்பாலான மக்கள் தொடர்ந்து கவலைப்பட்டுக் கொண்டுதான் இருப்பர், பயத்தோடுதான் வாழ்க்கையை ஒட்டுவர், தாங்கள் முக்கியமற்றவர்கள் என்ற எண்ணத்துடன் தட்டுத்தடுமாறி வாழ்க்கையை நடத்துவர். தங்களை யாரும் பாராட்டவில்லை என்ற நினைப்பு அவர்களுக்குள் மேலோங்கி இருக்கும். தாங்கள் செய்ய விரும்புவதை ஒருபோதும் செய்ய முடியாத நிலையில் அவர்கள் இருப்பர். அதன் விளைவாக, அவர்களுடைய

செயற்திறன் குறையும். எனவே, அவர்கள் அற்பமான வெகுமதிகளையும் அற்பமான மகிழ்ச்சியையுமே அடைவர்.

வாய்ப்புகளை வெகுமதிகளாக மாற்றிக் கொள்கின்ற மக்கள்தான் அறிவார்ந்தவர்கள். தங்கள் சிந்தனை மூலம் தங்களை வெற்றியாளர்களாக ஆக்கிக் கொள்வது எப்படி என்பதை அவர்கள் அறிந்திருக்கின்றனர். (நீங்களும் அவர்களில் ஒருவர் என்று நான் நம்புகிறேன். இல்லையென்றால், நீங்கள் வெறுமனே அதிர்ஷ்டத்தை மட்டும் நம்பிவிட்டு, இப்புத்தகத்தைப் படித்துக் கொண்டிருக்க மாட்டீர்கள்.)

வெற்றிக்கான கதவு முன்பு எப்போதையும்விட மிக அகலமாகத் திறந்திருக்கிறது. அதன் வழியாக வீறுநடை போட்டுச் செல்லுங்கள். வாழ்விலிருந்து தாங்கள் பெற விரும்புகின்ற அனைத்தையும் பெற்றுக் கொண்டிருக்கின்ற அந்த ஒருசில மக்கள் அடங்கிய அந்தச் சிறப்புக் குழுவில் நீங்களும் இணைந்து கொள்ளப் போவதாக இக்கணமே உறுதி பூணுங்கள்.

வெற்றியை நோக்கி நீங்கள் எடுத்து வைக்க வேண்டிய முதல் அடி இது. இதுதான் அடிப்படை நடவடிக்கையாகும். இதை உங்களால் தவிர்க்க முடியாது. முதல் நடவடிக்கை: உங்கள்மீது நம்பிக்கை கொள்ளுங்கள், உங்களால் வெற்றி பெற முடியும் என்று நம்புங்கள்.

நம்பிக்கையின் சக்தியை உருவாக்கிக் கொள்வது எப்படி

நம்பிக்கையின் சக்தியைக் கைவசப்படுத்துவதற்கும் அதை வலுப்படுத்துவதற்குமான மூன்று வழிகாட்டிகள் இவை:

1. தோல்வியைப் பற்றி சிந்திப்பதை விட்டுவிட்டு, வெற்றியைப் பற்றி சிந்தியுங்கள். உங்கள் வேலையிலும் சரி, உங்கள் வீட்டிலும் சரி, தோல்வி குறித்த சிந்தனையை விட்டுவிட்டு, வெற்றி குறித்த சிந்தனையில் ஈடுபடுங்கள். நீங்கள் ஒரு கடினமான

சூழ்நிலையை எதிர்கொள்ளும்போது, "நான் தோற்றுவிடுவேன்," என்று சிந்திப்பதற்கு பதிலாக, "நான் வெற்றி பெறுவேன்," என்று சிந்தியுங்கள். நீங்கள் ஒருவரோடு போட்டியிடும்போது, "நான் அவருக்கு எவ்விதத்திலும் சமமானவன் அல்ல," என்று நினைப்பதற்கு பதிலாக, "நான் சம அளவில் சிறந்தவன்," என்று நினையுங்கள். உங்களுக்கு ஓர் அற்புதமான வாய்ப்புக் கிடைக்கும்போது, "என்னால் சாதிக்க முடியாது" என்று நினைப்பதற்கு பதிலாக, "இதை என்னால் சாதித்துக் காட்ட முடியும்," என்று சிந்தியுங்கள். "நான் வெற்றி பெறுவேன்," என்ற உச்சகட்ட எண்ணம் உங்கள் சிந்தனைச் செயல்முறையின்மீது ஆதிக்கம் செலுத்தும்படி செய்யுங்கள். வெற்றியைப் பற்றி சிந்திப்பது, வெற்றியை உற்பத்தி செய்து கொடுக்கின்ற திட்டங்களை உருவாக்குவதற்கு உங்கள் மனத்தைத் தயார்படுத்துகிறது. தோல்வியைப் பற்றி சிந்திப்பது இதற்கு நேரெதிரானதைச் செய்கிறது. தோல்வியைப் பற்றி சிந்திப்பது, தோல்வியை உற்பத்தி செய்கின்ற பிற எண்ணங்களை சிந்திக்க உங்கள் மனத்தைப் பழக்கப்படுத்துகிறது.

2. நீங்கள் நினைப்பதைவிட நீங்கள் சிறந்தவர் என்று அடிக்கடி உங்களுக்கு நீங்களே நினைவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். வெற்றியாளர்கள் அனைவரும் சூப்பர்மேன்கள் அல்ல. வெற்றி பெறுவதற்கு நீங்கள் அதிபுத்திசாலியாக இருக்க வேண்டியதில்லை. வெற்றியில் எந்த மர்மமும் இல்லை. அது அதிர்ஷ்டத்தைச் சார்ந்ததும் அல்ல. வெற்றிகரமான மக்கள் அனைவரும் தங்கள்மீதும் தாங்கள் செய்கின்றவற்றின்மீதும் நம்பிக்கையை வளர்த்துக் கொண்டுள்ள சாதாரணமான மக்களே. உங்களை நீங்களே ஒருபோதும் குறைத்து மதிப்பிட்டுவிடாதீர்கள்.

3. பிரம்மாண்டமான விஷயங்கள்மீது நம்பிக்கை வையுங்கள். உங்கள் நம்பிக்கையின் அளவுதான்

உங்கள் வெற்றியின் அளவைத் தீர்மானிக்கிறது. நீங்கள் சிறிய இலக்குகளைப் பற்றி சிந்தித்தால், சிறிய சாதனைகளை மட்டுமே உங்களால் எதிர்பார்க்க முடியும். பெரிய இலக்குகளைப் பற்றி நீங்கள் சிந்திக்கும்போது, நீங்கள் பெரிய வெற்றிகளைப் பெறுவீர்கள். பிரம்மாண்டமான யோசனைகளும் பிரம்மாண்டமான திட்டங்களும் சிறிய யோசனைகளையும் சிறிய திட்டங்களையும்விட அதிகக் கடினமானவை அல்ல, அவை பெரும்பாலும் சுலபமானவையாகவே இருக்கின்றன என்பதையும் நினைவில் வைத்திடுங்கள்.

ஜெனரல் எலெக்ட்ரிக் நிறுவனத்தின் இயக்குனர் குழுமத் தலைவரான ரால்ஃப் ஜே. கார்டினர் ஒரு தலைமைத்துவக் கருத்தரங்கில் இவ்வாறு கூறினார்: "தனக்காகவும் தன்னுடைய நிறுவனத்திற்காகவும் ஒரு தலைமைத்துவப் பதவியைக் கைவசப்படுத்த ஆர்வம் கொண்டுள்ள ஒவ்வொரு நபரும் சுயவளர்ச்சிக்கான ஒரு தனிப்பட்டப் பயிற்சித் திட்டத்தை மேற்கொள்ள உறுதி பூண வேண்டும். ஒருவன் தன்னை வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும் என்று யாரும் அவனுக்குக் கட்டளையிடப் போவதில்லை. ஒருவன் ஒரே இடத்தில் தேக்கமடைந்து நிற்பதோ, அல்லது தன்னுடைய துறையில் முன்னேறிச் செல்வதோ அவனுடைய சொந்த முயற்சியின் விளைவே. இதற்கு நேரமும் உழைப்பும் தியாகமும் தேவை. நீங்கள்தான் அதைச் செய்தாக வேண்டும். வேறு யாராலும் அதை உங்களுக்காகச் செய்ய முடியாது."

கார்டினரின் அறிவுரை ஆழமானது, நடைமுறையில் செயல்படுத்தத்தக்கது. வணிக மேலாண்மை, விற்பனை, பொறியியல், மதம் சார்ந்த வேலை, எழுத்துப் படைப்பு, நடிப்பு மற்றும் பிற துறைகளில் உயர்ந்த நிலைகளை அடைகின்ற மக்கள், சுயவளர்ச்சிக்கான ஒரு திட்டத்தை முறையாகவும் தொடர்ச்சியாகவும் பின்பற்றுவதன் மூலம் அந்நிலைகளை அடைகின்றனர்.

எந்தவொரு பயிற்சித் திட்டமும் மூன்று விஷயங்களைச் செய்ய வேண்டும். ஒருவர் என்ன செய்ய வேண்டும் என்ற அறிவுறுத்தல்கள் அதில் இருக்க வேண்டும். இரண்டாவதாக, அதை எப்படிச் செய்ய வேண்டும் என்ற ஒரு வழிமுறையை அது கொடுக்க வேண்டும். மூன்றாவதாக, அது அமிலப் பரிசோதனைக்கு உட்பட்டாக வேண்டும். அதாவது, அது விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்க வேண்டும். இப்புத்தகம் துல்லியமாக அம்மூன்றையும்தான் செய்கிறது.

வெற்றிக்கான உங்களுடைய தனிப்பட்டப் பயிற்சித் திட்டத்தில் நீங்கள் செய்யவிருக்கின்ற விஷயம் வெற்றிகரமான மக்களின் மனப்போக்குகள் மற்றும் உத்திகளின் அடிப்படையில் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. வெற்றிகரமான மக்கள் எப்படித் தங்களை நிர்வகிக்கின்றனர்? முட்டுக்கட்டைகளிலிருந்து அவர்கள் எப்படி மீண்டெழுகின்றனர்? மற்றவர்களின் மதிப்பை அவர்கள் எப்படிச் சம்பாதிக்கின்றனர்? சாதாரணமான நபர்களிடமிருந்து எது அவர்களைத் தனித்துவப்படுத்துகிறது? அவர்கள் எவ்வாறு சிந்திக்கின்றனர்?

உங்களுடைய வளர்ச்சித் திட்டத்தில் நீங்கள் செய்யவிருக்கின்ற விஷயம் எப்படிச் செய்யப்பட வேண்டும் என்பது திட்டவட்டமான செயல்நடவடிக்கைகளாக வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது. இவற்றை ஒவ்வோர் அத்தியாயத்திலும் நீங்கள் காணலாம். இந்த வழிமுறைகள் நிச்சயமாகப் பலனளிக்கின்றன. அவற்றை உங்கள் வாழ்வில் செயல்படுத்தி, நீங்களே அவற்றைச் சோதித்துக் கொள்ளுங்கள்.

பயிற்சியின் மிக முக்கியப் பகுதி 'விளைவுகள்.' இந்நூலில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள பயிற்சித் திட்டத்தை நீங்கள் அர்ப்பணிப்போடு தொடர்ந்து நடைமுறையில் செயல்படுத்தி வந்தால், அது நிச்சயமாக உங்களுக்கு வெற்றியைக் கொண்டுவரும். உங்களுக்குக் கிடைக்கும் வெற்றி, இப்போது உங்களால் கற்பனை செய்து பார்க்க முடியாத அளவுக்கு பிரம்மாண்டமான அளவில் இருக்கும். உங்களுடைய தனிப்பட்டப் பயிற்சித் திட்டம் பல

தொடர்ச்சியான வெகுமதிகளை உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கும். உங்கள் குடும்பத்தினர் உங்களை ஆழமாக மதிப்பர்; உங்கள் நண்பர்களும் கூட்டாளிகளும் உங்களைக் கண்டு பிரமிப்பர்; மற்றவர்களுக்குப் பயனுள்ளவராகவும் குறிப்பிடத்தக்க ஒருவராகவும் நீங்கள் இருக்கிறீர்கள் என்ற உணர்வு உங்களுக்குள் மேலோங்கும்; நீங்கள் ஓர் உயர்ந்த அந்தஸ்தைப் பெற்றிருப்பதுபோல நீங்கள் உணர்வீர்கள்; உங்கள் வருவாய் பெருமளவு அதிகரிக்கும்; உங்கள் வாழ்க்கைத்தரம் உயரும். இவையெல்லாம் உங்கள் தனிப்பட்ட வளர்ச்சிக்கான பயிற்சி திட்டம் உங்களுக்குக் கொடுக்கக்கூடிய வெகுமதிகளாகும்.

உங்கள் பயிற்சியை நீங்கள்தான் மேற்கொண்டாக வேண்டும். யாரும் இங்கு உங்களைக் கண்காணிக்க மாட்டார்கள், நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதையும் அதை எப்படிச் செய்ய வேண்டும் என்பதையும் கூற யாரும் இருக்க மாட்டார்கள். இந்நூல் உங்களுடைய வழிகாட்டியாக இருக்கும், ஆனால் இதில் கூறப்பட்டுள்ள விஷயங்களை நீங்களாகத்தான் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். இப்பயிற்சியை நடைமுறையில் செயல்படுத்துவதற்கு நீங்கள்தான் உங்களுக்குக் கட்டளையிட்டாக வேண்டும். உங்களுடைய முன்னேற்றத்தை நீங்கள்தான் அளவிட்டாக வேண்டும். நீங்கள் எங்கேனும் தவறு செய்துவிட்டால், நீங்கள்தான் திருத்தல் நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டாக வேண்டும். சுருக்கமாகக் கூறினால், மாபெரும் வெற்றிகளைப் பெறுவதற்கு உங்களை நீங்களே பயிற்றுவித்துக் கொள்ளப் போகிறீர்கள்.

நீங்கள் வேலை செய்வதற்கும் ஆய்வு செய்வதற்கும்தேவையான, அனைத்து வசதிகளுடனும்கூடிய ஒரு பரிசோதனைக்கூடம் ஏற்கனவே உங்களிடம் இருக்கிறது. உங்கள் பரிசோதனைக்கூடம் உங்களைச் சுற்றி எல்லா இடங்களிலும் இருக்கிறது. அது மனிதர்களை உள்ளடக்கிய ஒன்று. மனித நடவடிக்கைக்கான அனைத்து எடுத்துக்காட்டுகளும் அதில் உள்ளன. உங்களுடைய சொந்தப் பரிசோதனைக்கூடத்தில் உங்களை ஓர் அறிவியலறிஞராக நீங்கள் பார்க்கத் தொடங்கியவுடன், நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளக்கூடிய

விஷயங்களுக்கு எல்லையே இல்லை. இதில் சிறப்பு என்ன தெரியுமா? உங்கள் பரிசோதனைக்காக நீங்கள் எதையும் வாங்கத் தேவையில்லை, வாடகை எதுவும் கொடுக்கத் தேவையில்லை. நீங்கள் எந்தவிதமான கட்டணமும் செலுத்தத் தேவையில்லை. இப்பரிசோதனைக்கூடத்தை நீங்கள் விரும்பும் விதத்தில் உங்களால் பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியும் - முற்றிலும் இலவசமாக!

உங்கள் சொந்தப் பரிசோதனைக்கூடத்தின் இயக்குனர் என்ற முறையில், ஓர் அறிவியல் அறிஞர் செய்கின்ற எல்லாவற்றையும் நீங்கள் செய்ய விரும்புவீர்கள். அதாவது, உங்களைச் சுற்றி நிகழ்கின்ற விஷயங்களை நீங்கள் கவனிக்கவும் ஆய்வு செய்யவும் விரும்புவீர்கள்.

தங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் மக்களால் சூழப்பட்டிருந்தும்கூட, மக்கள் ஏன் ஒரு குறிப்பிட்ட விதத்தில் நடந்து கொள்கின்றனர் என்பதைப் பற்றிய புரிதல் பெரும்பாலான மக்களுக்குக் குறைவாகவே இருக்கிறது என்று நீங்கள் எப்போதேனும் வியந்தது உண்டா? உன்னிப்பாக கவனிப்பதற்குப் பெரும்பாலான மக்கள் பயிற்றுவிக்கப்படவில்லை. உங்களைச் சுற்றிலும் நடப்பவற்றை உன்னிப்பாக கவனிப்பதற்கும், மனிதச் செயல்பாடுகள் பற்றிய ஆழமான உள்நோக்குகளை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கும் உங்களை நீங்களே பயிற்றுவித்துக் கொள்வதற்கு உங்களுக்கு உதவுவது இந்நூலின் ஒரு முக்கிய நோக்கமாகும். பின்வருவன போன்ற கேள்விகளை உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளக்கூடும்: “குமரன் கஷ்டப்பட்டு வாழ்க்கையை ஒட்டிக் கொண்டிருக்கிறான், ஆனால் ராமன் ஒரு பெரிய வெற்றியாளனாக இருக்கிறான். அது ஏன்?” “சிலருக்கு ஏராளமான நண்பர்கள் இருக்கின்றனர், ஆனால் மற்றவர்களுக்கு ஒருசில நண்பர்களே இருக்கின்றனர். அது ஏன்?” “ஒரு விஷயத்தை ஒருவர் கூறும்போது மகிழ்ச்சியாக ஏற்றுக் கொள்கின்ற மக்கள், அதே விஷயத்தை இன்னொருவர் கூறும்போது முற்றிலுமாகப் புறக்கணித்துவிடுவது ஏன்?”

நீங்கள் பயிற்சி பெற்றவுடன், உன்னிப்பாகக் கண்காணித்தல் என்ற எளிய செயல்முறையின் வாயிலாக மதிப்புவாய்ந்த பாடங்களை நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள்.

உன்னிப்பாகக் கண்காணிப்பதில் திறமை பெற்றவராக ஆவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய இரண்டு சிறப்புப் பரிந்துரைகள் இவை. ஒரு சிறப்பு ஆய்விற்காக, மிகப் பெரிய வெற்றி பெற்றுள்ள ஒருவரையும், மிகப் பெரிய தோல்வியாளர் ஒருவரையும் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, நீங்கள் இப்புத்தகத்தைத் தொடர்ந்து படிக்கப் படிக்க, உங்களுடைய வெற்றிகரமான நண்பர் எப்படி வெற்றிக் கொள்கைகளோடு இயைந்து செயல்படுகிறார் என்பதை உன்னிப்பாக கவனியுங்கள். எதிரெதிர்த் துருவங்களாக இருக்கின்ற இவ்விரு நபர்களையும் ஆய்வு செய்வது, இந்நூலில் வரைகோடிட்டுக் காட்டப்பட்டுள்ள உண்மைகளைப் பின்பற்றுவது எவ்வளவு முக்கியம் என்பதை நீங்கள் பார்க்க உங்களுக்கு உதவுவதையும் கவனியுங்கள்.

நீங்கள் சந்திக்கும் ஒவ்வொரு நபரும், வெற்றிக் கொள்கைகள் எப்படிச் செயல்படுகின்றன என்பதைப் பார்ப்பதற்கான ஒரு வாய்ப்பை உங்களுக்குக் கொடுக்கிறார். வெற்றிக்கு இட்டுச் செல்லும் நடவடிக்கைகளை ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொள்வதுதான் உங்கள் குறிக்கோளாகும். நீங்கள் அப்பழக்கத்தை எவ்வளவு அதிகமாகப் பின்பற்றுகிறீர்களோ, விரைவில் அது உங்களுடைய இரண்டாவது இயல்பாக ஆகி, உங்களுக்கு வெற்றியைப் பெற்றுக் கொடுக்கும்.

பொழுதுபோக்கிற்காகத் தாவரங்களை வளர்க்கின்ற நண்பர்கள் நம்மில் பெரும்பாலானோருக்கு இருக்கக்கூடும். "இந்தச் செடிகள் வளர்வதைப் பார்ப்பது உற்சாகமளிக்கிறது. தாவர உணவுக்கும் தண்ணிருக்கும் அவை செயல்விடை அளிக்கும் விதத்தைப் பார். கடந்த வாரம் வளர்ந்திருந்ததைவிட இன்று எவ்வளவு பெரிதாக இவை வளர்ந்திருக்கின்றன என்று பார்," என்ற ரீதியில் அவர்கள் பேசி நாம் கேட்டிருப்போம்.

மனிதர்கள் இயற்கையுடன் கவனமாக ஒத்துழைக்கும்போது நிகழக்கூடியவற்றைப் பார்ப்பது

உண்மையிலேயே சுவாரசியமாகத்தான் இருக்கிறது. ஆனால், நீங்கள் உங்களுடைய சொந்தச் சிந்தனையை கவனமாகக் கையாண்டு, அதைத் திறமையாக நிர்வகிக்கும்போது, நீங்கள் நடந்து கொள்கின்ற விதத்தைப் பார்ப்பது அதைவிடப் பத்து மடங்கு அதிக சுவாரசியமானது. நீங்கள் அதிகத் தன்னம்பிக்கை கொண்டவராகவும், அதிகச் செயற்திறன் கொண்டவராகவும், நாளுக்கு நாள் அதிக வெற்றிகரமானவராகவும் ஆகிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்ற உணர்வை நீங்கள் அனுபவிப்பது பெரிதும் குதூகலமூட்டக்கூடியது. வெற்றிக்கும் சாதனைக்கும் இட்டுச் செல்லக்கூடிய பாதையில் நீங்கள் பயணித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் அறிந்திருப்பதைவிட அதிக மனநிறைவைக் கொடுக்கக்கூடியது இவ்வாழ்க்கையில் வேறு எதுவும் இல்லை. உங்களுடைய ஆற்றலையும் திறமைகளையும் முழுவதுமாகப் பயன்படுத்துவதைவிடப் பெரிய சவாலான விஷயமும் வேறு எதுவும் இல்லை.

2

தோல்விக்கு வித்திடுகின்ற ‘சாக்குப்போக்கு’ நோயிலிருந்து உங்களை நீங்களே குணப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்

நீங்கள் வெற்றிச் சிந்தனையைக் கடைபிடிக்கும்போது, மக்களை நீங்கள் ஆய்வு செய்ய வேண்டியிருக்கும். அவர்களை கவனமாக ஆய்வு செய்து, அவர்கள் கடைபிடித்துக் கொண்டிருக்கின்ற வெற்றிக் கொள்கைகளைக் கண்டறிந்து, அவற்றை உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் செயல்படுத்த வேண்டும். அதை நீங்கள் இக்கணமே துவக்க வேண்டும்.

மக்களை நீங்கள் ஆழமாக ஆய்வு செய்யும்போது, தோல்வியாளர்கள் ஒரு மிகப் பெரிய நோயால் அவதிப்பட்டுக் கொண்டிருப்பதை நீங்கள் கண்டறிவீர்கள். இந்நோயைச் ‘சாக்குப்போக்கு என்று நாங்கள் அழைக்கிறோம். ஒவ்வொரு தோல்வியும் மிக முற்றிய நிலையில் இந்நோயைக் கொண்டுள்ளது. ‘சராசரி’ நபர்களில் பெரும்பாலானோருக்கு லேசாகவாவது இந்நோய் இருக்கிறது.

தொடர்ந்து முன்னேறிக் கொண்டிருக்கின்ற ஒருவருக்கும் ஒரே இடத்தில் தேக்கமடைந்து இருக்கின்றவருக்கும் இடையேயான வித்தியாசத்தை இந்தச் சாக்குப்போக்கு விளக்கும் என்பதை நீங்கள் கண்டறிவீர்கள். ஒருவர் எவ்வளவு அதிகமாக வெற்றி பெறுகிறாரோ, சாக்குப்போக்குகளைக் கூறுவதில் அவர் அவ்வளவு குறைவான நாட்டமே கொண்டிருப்பார் என்பதையும் நீங்கள் காண்பீர்கள்.

ஆனால் ஒரே இடத்தில் தேங்கிக் கிடக்கின்ற நபர், அதாவது, தான் எங்கே சென்றடைய விரும்புகிறோம் என்பது பற்றிய எந்தத் திட்டமும் இல்லாத ஒருவர், தான் அப்படி இருப்பதற்கான ஏராளமான காரணங்களைத் தன் வசம் தயாராக வைத்திருப்பார். சராசரிக்கும் கீழாகவே சாதித்திருக்கின்ற நபர்கள், தாங்கள் ஏன் பெரிய விஷயங்களை சாதிக்கவில்லை, தாங்கள் ஏன் அதற்கு முயற்சிப்பதில்லை, தங்களால் ஏன் அது முடியாது, தங்களுக்கு ஏன் அது சரிப்பட்டு வராது ஆகியவற்றுக்கு வேகவேகமாக விளக்கமளிப்பார்கள்.

வெற்றிகரமான மக்களின் வாழ்க்கையை நீங்கள் ஆய்வு செய்யும்போது ஒரு விஷயம் உங்களுக்குத் தெரிய வரும். சராசரிக்கும் கீழான நிலையில் உள்ள ஒருவர் கூறுகின்ற அனைத்துச் சாக்குப்போக்குகளையும் இந்த வெற்றியாளர்களாலும் கூற முடியும், ஆனால் அவர்கள் அப்படிச் செய்வதில்லை என்பதுதான் அது. ஒரு வெற்றிகரமான நிலையில் உள்ள ஒரு தொழிலதிபரோ, ஒரு ராணுவ அதிகாரியோ, ஒரு விற்பனையாளரோ, அல்லது எந்தவொரு துறையிலும் உள்ள ஒரு தலைவரோ தாங்கள் முன்னேறாமல் இருப்பதற்கு மிகச் சுலபமாக ஏராளமான சாக்குப்போக்குகளைக் கண்டுபிடித்திருக்க முடியும். சாக்குப்போக்குகளைக் கண்டுபிடிக்க முடியாத அப்படிப்பட்ட வெற்றியாளர்களை நான் ஒருபோதும் சந்தித்ததுமில்லை, கேள்விப்பட்டதுமில்லை. அமெரிக்க அதிபர் ஃபிராங்க்ளின் ரூஸ்வெல்ட்டால் தன்னுடைய ஊனமான கால்களுக்குப் பின்னால் ஒளிந்து கொண்டிருக்க முடியும்; ‘தனக்குக் கல்லூரிப் படிப்பு இல்லை’ என்ற சாக்குப்போக்கை அதிபர் ஹாரி ட்ரூமனால்

பயன்படுத்தியிருக்க முடியும்; “அதிபராக இருப்பதற்கு எனக்கு வயது போதாது,” என்று அதிபர் கென்னடியால் கூறியிருக்க முடியும். தங்களுக்கு ஏற்பட்ட மாரடைப்புகளைக் காரணம் காட்டி அதிபர்கள் ஜான்சனாலும் ஐசன்ஹோவராலும் ஒதுங்கிக் கொண்டிருக்க முடியும்.

முறையான சிகிச்சை வழங்கப்படாவிட்டால், பிற எந்தவொரு நோயையும்போலவே, சாக்குப்போக்கு என்ற நோயும் மேன்மேலும் மோசமடையும். சிந்தனை நோயான இந்தச் சாக்குப்போக்கிற்குப் பலியாகின்ற ஒருவருடைய மனத்தில் பின்வரும் எண்ணம் ஓடக்கூடும்: “நான் சிறப்பாகச் செயல்பட வேண்டிய அளவுக்குச் சிறப்பாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கவில்லை. அதனால் எனக்கு எந்த அவமானமும் ஏற்படாமல் இருப்பதற்கு எந்தச் சாக்குப்போக்கை நான் பயன்படுத்தலாம்? மோசமான ஆரோக்கியமா? கல்வித் தகுதியின்மையா? முதுமையா? இளமையா? துரதிர்ஷ்டமா? என் குடும்பத்தாரால் நான் வளர்க்கப்பட்ட விதமா?”

இந்தத் தோல்வி நோயைக் கொண்ட ஒருவர் ஒரு ‘நல்ல’ சாக்குப்போக்கைத் தேர்ந்தெடுத்தவுடன், அவர் அதை உடும்புப்போலப் பிடித்துக் கொள்கிறார். தான் ஏன் முன்னேறிக் கொண்டிருக்கவில்லை என்பதைத் தனக்குத் தானே விளக்கிக் கொள்வதற்கும் மற்றவர்களிடம் விளக்குவதற்கும் அவர் இந்தச் சாக்குப்போக்கைச் சார்ந்திருக்கிறார்.

அவர் இந்தச் சாக்குப்போக்கைப் பயன்படுத்துகின்ற ஒவ்வொரு முறையும், அது அவருடைய ஆழ்மனத்திற்குள் மேன்மேலும் ஆழமாகப் பதிகிறது. நேர்மறை எண்ணங்களானாலும் சரி, எதிர்மறை எண்ணங்களானாலும் சரி, நீங்கள் அவற்றைத் தொடர்ந்து சிந்திப்பதன் மூலம் அவற்றுக்கு நீங்கள் உரமிடும்போது, அவை அதிக வலிமை கொண்டவையாக வளர்கின்றன. தன்னுடைய சாக்குப்போக்கு கிட்டத்தட்ட ஒரு பொய் என்பது முதலில் அந்நபருக்குத் தெரிவதில்லை. ஆனால் அவர் அதை எவ்வளவு அதிகமாக மீண்டும் மீண்டும் பயன்படுத்துகிறாரோ, தன்னுடைய சாக்குப்போக்கு

முற்றிலும் உண்மை என்று அவர் அவ்வளவு அதிகமாக நம்புகிறார். எந்தக் காரணத்தை அவர் ஒரு சாக்குப்போக்காகப் பயன்படுத்துகிறாரோ, அதுதான் தன்னால் வெற்றி பெற முடியாமல் இருப்பதற்கான உண்மையான காரணம் என்று அவர் நம்புகிறார்.

எனவே, தோல்விக்கு வித்திடுகின்ற 'சாக்குப்போக்கு' எனும் நோய்க்கு எதிராக உங்களை நீங்களே தற்காத்துக் கொள்வதுதான் உங்களுடைய தனிப்பட்டப் பயிற்சித் திட்டத்தில் நீங்கள் செயல்படுத்த வேண்டிய முதல் செயல்முறையாகும்.

நான்கு பொதுவான வகையான சாக்குப்போக்குகள்

சாக்குப்போக்குகள் பல்வேறு விதங்களில் வருகின்றன. ஆரோக்கியம், அறிவு, வயது, அதிர்ஷ்டம் ஆகியவை தொடர்பான சாக்குப்போக்குகள்தான் மிக மோசமான வகையான சாக்குப்போக்குகளாகும். இந்த நான்கு பொதுவான நோய்களிலிருந்து எப்படி நம்மை நாம் தற்காத்துக் கொள்ளலாம் என்று இப்போது நாம் பார்க்கலாம்.

1. "ஆனால் என் உடல்நலம் சரியில்லை."

ஆரோக்கியம் தொடர்பான சாக்குப்போக்குகள், "எனக்கு என்னவோ செய்கிறது" என்பதில் தொடங்கி, "எனக்கு இந்தக் குறிப்பிட்ட வியாதி இருக்கிறது" என்பதுவரை பல்வேறு விதங்களில் வெளிப்படுத்தப்படுகின்றன.

ஒரு நபர் தான் செய்ய விரும்புவதைச் செய்யத் தவறுவதற்கும், மாபெரும் பொறுப்புகளை ஏற்கத் தவறுவதற்கும், அதிகப் பணம் சம்பாதிக்கத் தவறுவதற்கும், வெற்றியடையத் தவறுவதற்கும் "மோசமான உடல்நலம்' என்ற சாக்குப்போகு ஓராயிரம் விதங்களில் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

ஆரோக்கியம் தொடர்பான சாக்குப்போக்கால் லட்சக்கணக்கான மக்கள் துன்புறுகின்றனர். ஆனால் பெரும்பாலானோரின் விஷயத்தில் இது ஒரு நியாயமான சாக்குப்போக்குதானா? உங்களுக்குத் தெரிந்த வெற்றிகரமான நபர்களை ஒரு கணம் நினைத்துப் பாருங்கள். உடல்நலனை அவர்களால் ஒரு சாக்குப்போக்காகப் பயன்படுத்த முடியும், ஆனால் அவர்கள் அவ்வாறு செய்வதில்லை என்பதை நீங்கள் காண்கிறீர்களா?

கச்சிதமான உடலைக் கொண்ட ஒரு நபர்கூட இவ்வுலகில் இல்லை என்று மருத்துவர்களாக இருக்கின்ற என்னுடைய நண்பர்கள் சிலர் கூறுகின்றனர். ஒவ்வொருவரின் உடலிலும் ஏதோ ஒரு பிரச்சனை இருக்கத்தான் செய்கிறது. ஆனால் பலர் அதை ஒரு சாக்குப்போக்காகப் பயன்படுத்திக் கொண்டு, அதனிடம் முற்றிலுமாகச் சரணடைந்துவிடுகின்றனர். ஆனால், வெற்றியைப் பற்றி சிந்திக்கின்ற மக்கள் அப்படிச் செய்வதில்லை.

ஆரோக்கியம் குறித்தச் சரியான மனப்போக்கையும் தவறான மனப்போக்கையும் விளக்குகின்ற இரண்டு அனுபவங்கள் ஒருநாள் மதியம் எனக்கு ஏற்பட்டன. கிளிவ்லேன்டில் நான் அப்போதுதான் ஒரு சொற்பொழிவை வழங்கி முடித்திருந்தேன். அப்போது, சுமார் முப்பது வயது நிரம்பிய ஒருவர் என்னுடன் ஒருசில நிமிடங்கள் தனியாகப் பேச விரும்பினார். அவர் என்னுடைய சொற்பொழிவு குறித்து என்னைப் பாராட்டிவிட்டு, “ஆனால் உங்களுடைய யோசனைகள் எனக்கு அவ்வளவாகப் பலனளிக்கும் என்று எனக்குத் தோன்றவில்லை,” என்று கூறினார்.

பிறகு, அவர் தொடர்ந்து, “என் இதயம் ஒரு மோசமான நிலையில் இருக்கிறது. நான் எப்போதும் எச்சரிக்கையாக இருக்க வேண்டியுள்ளது” என்று கூறிவிட்டு, தான் நான்கு மருத்துவர்களை சந்தித்து அவர்களுடன் கலந்து ஆலோசித்திருந்ததாகவும், ஆனால் தன் இதயத்தில் என்ன பிரச்சனை என்பதை அவர்களால் கண்டுபிடிக்க முடியவில்லை என்றும் அவர் விளக்கினார். “எனக்கு

நீங்கள் என்ன பரிந்துரையை வழங்குவீர்கள்?” என்று அவர் கேட்டார்.

“இதயத்தைப் பற்றி எனக்கு எதுவும் தெரியாது. ஆனால் ஒரு சாமானியன் என்ற முறையில் நான் மூன்று விஷயங்களைச் செய்வேன். முதலில், மிகச் சிறந்த இதய நிபுணர் ஒருவரைக் கண்டுபிடித்து, அவருடன் கலந்து ஆலோசித்துவிட்டு, என் இதயத்தில் என்ன பிரச்சனை இருப்பதாக அவர் கூறுகிறாரோ அதை நான் முழுமனத்தோடு ஏற்றுக் கொள்வேன். நீங்கள் ஏற்கனவே நான்கு மருத்துவர்களைப் பார்த்துவிட்டீர்கள், ஆனால் உங்கள் இதயத்தில் யாரும் எந்தவொரு குறிப்பிட்டப் பிரச்சனையையும் கண்டுபிடிக்கவில்லை. இந்த ஐந்தாவது மருத்துவர் உங்களுடைய கடைசி சோதனையாக இருக்கட்டும். ஒருவேளை உங்கள் இதயம் முற்றிலும் கச்சிதமானதாக இருக்கக்கூடும். ஆனால் நீங்கள் தொடர்ந்து அதைப் பற்றிக் கவலைப்பட்டுக் கொண்டே இருந்தால், இறுதியில் ஒரு தீவிர இதய நோய் உங்களுக்கு ஏற்படக்கூடும். ஒரு நோயைத் தேடிக் கொண்டே இருப்பது உண்மையிலேயே அந்த நோயை உருவாக்கிவிடும்.

“‘ஓர் ஆண்டின் 365 நாட்களும் முழுமையாக வாழ்வது எப்படி என்ற டாக்டர் வின்ட்லரின் நூலை நீங்கள் படிக்க வேண்டும் என்பது என்னுடைய இரண்டாவது பரிந்துரையாகும். மருத்துவமனைகளில் அனுமதிக்கப்படுகின்ற ஒவ்வொரு நான்கு நபர்களில் மூவர், உணர்ச்சியால் தூண்டப்பட்ட நோய்களால் துன்புற்றுக் கொண்டிருக்கின்றனர் என்று டாக்டர் வின்ட்லர் தன் நூலில் குறிப்பிட்டுள்ளார். இக்கணம் நோய்வாய்ப்பட்டிருக்கின்ற ஒவ்வொரு நால்வரில் மூவர், தங்களுடைய உணர்ச்சிகளை எவ்வாறு கையாள்வது என்பதைக் கற்றுக் கொண்டிருந்தால், அவர்கள் நல்ல உடல்நலத்தோடு இருப்பார்கள். டாக்டர் வின்ட்லரின் நூலைப் படித்துவிட்டு, உங்கள் உணர்ச்சிகளைக் கையாள்வதற்கான ஒரு தனிப்பட்டப் பயிற்சித் திட்டத்தை நீங்களே உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

“மூன்றாவதாக, நான் இறக்கும்வரை நான் வாழப் போவதாக நான் உறுதி பூணுவேன்.” பிறகு, வழக்கறிஞராக

இருந்த, காசநோயால் பாதிக்கப்பட்டிருந்த என்னுடைய நண்பர் ஒருவர் எனக்குக் கொடுத்திருந்த சில ஆழமான அறிவுரைகளை நான் இந்நபருக்கு விளக்கினேன். தன்னுடைய நோயின் காரணமாகத் தான் ஒரு முறைப்படுத்தப்பட்ட வாழ்க்கையை வாழ வேண்டும் என்பதை என்னுடைய நண்பர் அறிந்திருந்தபோதிலும், வழக்குகளைக் கையாள்வதையோ, ஓர் அருமையான குடும்பத்தை வளர்த்தெடுப்பதையோ, வாழ்க்கையை உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாக அனுபவிப்பதையோ அவர் நிறுத்தவில்லை. தன்னுடைய நோய், தான் செய்ய விரும்பியவற்றைச் செய்வதிலிருந்து தன்னைத் தடுத்து நிறுத்த என் நண்பர் அனுமதிக்கவில்லை. அவருக்கு இப்போது எழுபத்தெட்டு வயது ஆகிறது. அவர் தன்னுடைய வாழ்க்கைத் தத்துவத்தை இப்படி விவரிக்கிறார்: "நான் இறக்கும்வரை நான் வாழப் போகிறேன். வாழ்க்கையையும் மரணத்தையும் நான் குழப்பிக் கொள்ளத் தயாராக இல்லை. நான் இந்த பூமியில் இருக்கும்போது, நான் வாழப் போகிறேன். நான் ஏன் பாதி ஜீவனோடு திரிய வேண்டும்? மரணத்தைப் பற்றிக் கவலைப்படுவதில் ஒருவன் கழிக்கின்ற ஒவ்வொரு நிமிடமும், அவன் அந்த ஒவ்வொரு நிமிடமும் இறந்துவிட்டதற்குச் சமானம்தான்."

நான் டெட்ராய்ட் நகருக்கான விமானத்தைப் பிடிக்க நேரமாகிவிட்டதால், என்னிடம் ஆலோசனை நாடி வந்த நபரிடமிருந்து நான் விடைபெற்றுக் கொள்ள வேண்டியதாயிற்று. அந்த விமானத்தில் வைத்துதான் எனக்கு அந்த இரண்டாவது அனுபவம் நிகழ்ந்தது. ஆனால் அது ஓர் இனிமையான அனுபவமாகும். விமானம் ஓடுதளத்திலிருந்து மேலெழும்பியபோது ஏற்பட்டச் சத்தம் குறைந்தபோது, 'டப் டப் டப்' என்ற ஓர் ஒலி எனக்குக் கேட்டது. அது வெடிகுண்டின் சத்தமோ என்று நினைத்து அதிர்ச்சி அடைந்த நான், எனக்குப் பக்கத்தில் இருந்த நபரைப் பார்த்தேன். ஏனெனில், அந்தச் சத்தம் அவரிடமிருந்துதான் வந்து கொண்டிருந்தது.

அவர் என்னைப் பார்த்துப் பெரிதாகப் புன்னகைத்துவிட்டு, "என்னிடம் எந்த வெடிகுண்டும்

இல்லை. அது என்னுடைய இதயத்தின் சத்தம்தான்," என்று கூறினார்.

இதைக் கேட்டு நான் ஆச்சரியமடைந்தேன். எனவே, அவர் தன் கதையை என்னிடம் கூறினார்.

இருபத்தோரு நாட்களுக்கு முன்பு, அவருக்கு ஓர் இதய அறுவைச் சிகிச்சை நடந்திருந்தது. அவருடைய இதயத்தில் ஒரு பிளாஸ்டிக் வால்வு பொருத்தப்பட்டிருந்தது. அந்தச் செயற்கை வால்வின்மீது புதிய திசுக்கள் வளரும்வரை தன்னுடைய இதயம் ஏற்படுத்திக் கொண்டிருந்த அச்சத்தம் பல மாதங்களுக்குத் தொடரும் என்று அவர் விளக்கினார். "நீங்கள் என்ன செய்யப் போவதாகத் திட்டமிட்டிருக்கிறீர்கள்?" என்று நான் அவரிடம் கேட்டேன்.

"நான் பெரிய திட்டங்கள் வைத்திருக்கிறேன். நான் மினசோட்டாவிற்குத் திரும்பிச் சென்றவுடன் சட்டம் பயிலப் போகிறேன். என்றேனும் ஒருநாள் எனக்கு அரசாங்க வேலை கிடைக்கும் என்று நான் நம்புகிறேன். நான் ஒருசில மாதங்கள் ஆசுவாசமாக இருக்க வேண்டும் என்று மருத்துவர்கள் கூறுகின்றனர், ஆனால் அதன் பிறகு நான் ஒரு புதிய மனிதனாக ஆகிவிடுவேன்," என்று அவர் கூறினார்.

உடல்நலப் பிரச்சனைகளை எதிர்கொள்வதற்கான இரண்டு வெவ்வேறு வழிகளை நீங்கள் இப்போது பார்த்தீர்கள். முதலாவது நபர், தன் இதயத்தில் ஏதேனும் பிரச்சனை இருந்ததா என்று உறுதியாகத் தெரியாமலேயே கவலைப்பட்டுக் கொண்டும், மனச்சோர்வுக்கு ஆளாகியும், தோல்விக்கான பாதையில் பயணித்துக் கொண்டும் இருந்தார். தன்னால் முன்னேற முடியாது என்று தான் கொண்டிருந்த எண்ணத்திற்கு மற்றவர்களுடைய ஆதரவை அவர் நாடினார். ஆனால் இந்த இரண்டாவது நபர், மிகக் கடினமான அறுவைச் சிகிச்சைக்கு உட்பட்டப் பிறகு, புதிதாக ஏதோ ஒன்றைச் செய்ய ஆர்வமாக இருந்தார். அவர் நன்னம்பிக்கையோடு இருந்தார். இவர்கள் இருவரும் ஆரோக்கியம் குறித்துக் கொண்டிருந்த மனப்போக்குதான் இவர்களுக்கு இடையேயான வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தியது.

ஆரோக்கியம் தொடர்பான சாக்குப்போக்குகளுடன் எனக்கும் சில நேரடியான அனுபவங்கள் கிடைத்திருக்கின்றன. எனக்கு நீரிழிவு நோய் உண்டு. எனக்கு இந்நோய் இருந்தது கண்டுபிடிக்கப்பட்டவுடன், "நீரிழிவு நோய் என்பது ஓர் உடல்ரீதியான பிரச்சனை. ஆனால், இந்நோய் குறித்த ஓர் எதிர்மறையான மனப்போக்குதான் மிகப் பெரிய பாதிப்பை ஏற்படுத்தும். நீங்கள் இதைப் பற்றிக் கவலைப்பட்டால், உங்களுக்கு உண்மையிலேயே ஏகப்பட்டப் பிரச்சனைகள் உருவாகும்," என்று மருத்துவர்கள் என்னை எச்சரித்தனர். எனக்கு நீரிழிவு நோய் இருந்தது கண்டுபிடிக்கப்பட்டதைத் தொடர்ந்து, அதே நோயைக் கொண்ட பலரைப் பற்றி எனக்குத் தெரிய வந்தது. அவர்களில் எதிரெதிர்த் துருவங்களாக இருந்த இரண்டு நபர்களைப் பற்றி நான் உங்களிடம் கூற விரும்புகிறேன். ஒருவருக்கு அந்நோய் மிதமானதாக இருக்கிறது. ஆனால் அவர் நடைபிணம்போல வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறார். வானிலையைப் பற்றிய பயத்தால் ஆட்கொள்ளப்பட்டுள்ள அவர், வழக்கமாகத் தன் வீட்டிற்குள்ளேயே முடங்கிக் கிடக்கிறார். நோய்த்தொற்று குறித்த பயமும் அவருக்கு இருக்கிறது. எனவே, யாரேனும் லேசாகத் தங்கள் மூக்கை உறிஞ்சினால்கூட அவர் அவர்களை அங்கிருந்து விரட்டிவிடுவார். அளவுக்கதிகமான வேலை தன் உடல்நிலையை பாதிக்கும் என்று பயப்படுகின்ற அவர், கிட்டத்தட்ட எதுவும் செய்யாமல் ஓய்ந்து கிடைக்கிறார். என்ன நிகழுமோ என்பதைப் பற்றிக் கவலைப்படுவதிலேயே அவர் தன்னுடைய மன ஆற்றலின் பெரும்பகுதியைச் செலவிடுகிறார். தன்னுடைய பிரச்சனை எவ்வளவு 'கொடூரமானதாக' இருக்கிறது என்று மற்றவர்களிடம் புலம்பி அவர்களுக்கு சலிப்பூட்டுகிறார். நீரிழிவு நோய் அவருடைய உண்மையான பிரச்சனை அல்ல. மாறாக, ஆரோக்கியம் தொடர்பான சாக்குப்போக்கிற்கு அவர் ஒரு பலிகடாவாக ஆகியிருப்பதுதான் அவருடைய உண்மையான பிரச்சனை. தான் செயலிழந்து போயிருப்பதாக அவர் தன்மீதே கழிவிரக்கம் கொண்டுள்ளார்.

இவருக்கு நேரெதிரான துருவமாக இருப்பவர் ஒரு பெரிய பதிப்பகத்தில் ஒரு துறையின் மேலாளராகப் பணியில் இருக்கிறார். அவருடைய நீரிழிவு நோய் ஒரு தீவிரமான நிலையில் உள்ளது. மேற்குறிப்பிடப்பட்ட நபரைவிட முப்பது மடங்கு அதிக இன்சுலின் இவருக்குத் தேவைப்படுகிறது. ஆனால் இவர் ஒரு நோயாளியாக வாழ்ந்து கொண்டிருக்கவில்லை. அவர் தன் வேலையை மகிழ்ச்சியாகச் செய்யவும் குதூகலமாக இருக்கவுமே வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறார். ஒருநாள் அவர் என்னிடம், “என் நோய் எனக்கு ஓர் அசௌகரியம்தான். அப்படிப் பார்த்தால், முகச்சவரம் செய்வதுகூட அசௌகரியமானதுதானே? ஆனால் நான் படுத்தப் படுக்கையாக இருப்பதைபோல நான் ஒருபோதும் சிந்திக்க மாட்டேன். நான் இன்சுலின் ஊசிகளைப் போட்டுக் கொள்ளும்போது, இன்சுலினைக் கண்டுபிடித்த நபர்களை நான் மனதாரப் பாராட்டுகிறேன்,” என்று கூறினார்.

மிகப் பிரபலமான ஒரு கல்லூரிப் பேராசிரியராக இருந்த என்னுடைய நல்ல நண்பரான ஜான், 1945ம் ஆண்டில் போர் முடிந்து ஐரோப்பாவிலிருந்து திரும்பி வந்தார். அப்போது, அவர் தன்னுடைய ஒரு கையை இழந்திருந்தார். ஆனால் அவர் அதைப் பொருட்படுத்தாமல், எப்போதும் சிரித்த முகத்துடனும் மற்றவர்களுக்கு உதவிக் கொண்டும் இருந்தார். அவர் ஒரு சிறந்த நன்னம்பிக்கையாளர். ஒருநாள், நானும் அவரும் அவருடைய இந்த ஊனத்தைப் பற்றி நீண்டநேரம் பேசினோம்.

“இது வெறும் கைதானே? ஒரு கைக்கு பதிலாக இரண்டு கைகள் இருப்பது நல்லதுதான். என்ன செய்வது? அவர்கள் என்னுடைய ஒரு கையை வெட்டிவிட்டனர். ஆனால் என் தன்னம்பிக்கை நூறு சதவீதம் திடமாக இருக்கிறது. நான் அதற்காக நன்றியுணர்வு கொள்கிறேன்,” என்று அவர் கூறினார்.

என்னுடைய இன்னொரு நண்பரும் தன்னுடைய கைகளில் ஒன்றை இழந்தவர். கோல்ஃப் விளையாட்டில் அவர் ஒரு தலைசிறந்த வீரராக இருக்கிறார். ஒரே ஒரு கையை வைத்துக் கொண்டு எப்படி அவரால் கச்சிதமாக

விளையாட முடிந்தது என்று ஒருநாள் நான் அவரிடம் கேட்டேன். இரண்டு கைகளைக் கொண்ட கோல்ஃப் வீரர்கள் பலரால்கூட இப்படிக் கச்சிதமாக விளையாட முடியாது என்று நான் குறிப்பிட்டேன். அதற்கு அவர் கூறிய பதில் ஏராளமான விஷயங்களை எடுத்துரைத்தது. “சரியான மனப்போக்கும் ஒரே ஒரு கையும், தவறான மனப்போக்கையும் இரண்டு கைகளையும் ஒவ்வொரு முறையும் வீழ்த்திவிடும் என்பது என்னுடைய அனுபவத்தில் நான் கண்டுகொண்ட உண்மை,” என்று அவர் கூறினார். சரியான மனப்போக்கும் ஒரே ஒரு கையும், தவறான மனப்போக்கையும் இரண்டு கைகளையும் ஒவ்வொரு முறையும் வீழ்த்திவிடும்! இதைப் பற்றிச் சிறிது நேரம் சிந்தித்துப் பாருங்கள். கோல்ஃப் மைதானத்தில் மட்டுமல்லாமல், வாழ்வின் ஒவ்வொரு பகுதியிலும் இது முற்றிலும் பொருந்தும்.

ஆரோக்கியம் தொடர்பான சாக்குப்போக்கை உதறித் தள்ளுவதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய நான்கு விஷயங்கள்

ஆரோக்கியம் தொடர்பான சாக்குப்போக்கிற்கு எதிரான உங்களுடைய சிறந்த தடுப்பு மருந்தில் பின்வரும் நான்கு அம்சங்கள் அடங்கியுள்ளன:

- உங்கள் உடல்நலனைப் பற்றிப் பேச மறுத்துவிடுங்கள். ஒரு நோயைப் பற்றி நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகப் பேசுகிறீர்களோ, அது ஒரு சாதாரணச் சளிக் காய்ச்சலாக இருந்தால்கூட, அது அவ்வளவு அதிக மோசமடையும். மோசமான ஆரோக்கியத்தைப் பற்றிப் பேசுவது களைகளின்மீது உரமிடுவதைப் போன்றது. மேலும், உங்களுடைய உடல்நலனைப் பற்றிப் பேசுவது ஒரு மோசமான பழக்கமாகும். அதுமக்களுக்கு சலிப்பூட்டுகிறது. அது ஒருவரை சுயநலமானவராகவும் வயதானவராகவும் காட்டுகிறது. வெற்றிச் சிந்தனையைக் கொண்ட மக்கள் தங்களுடைய “மோசமான உடல்நலனைப் பற்றிப் பேசுவதை இயல்பாகவே

தவிர்த்துவிடுகின்றனர். தன்னுடைய உடல்நிலை மோசமாக இருப்பதைப் பற்றி ஒருவர் பேசும்போது, மற்றவர்கள் அவர்மீது சிறிது பரிவு காட்டக்கூடும், ஆனால் எப்போதும் குறைகூறிக் கொண்டே இருப்பதன் மூலம் அவரால் மற்றவரிடமிருந்து மதிப்பையும் விசுவாசத்தையும் ஒருபோதும் பெற முடியாது.

- உங்கள் உடல்நலனைப் பற்றிக் கவலைப்பட மறுத்துவிடுங்கள். உலகப் புகழ்பெற்ற மேயோ மருத்துவமனையில் ஆலோசகராக இருக்கின்ற டாக்டர் வால்டர் ஆல்வரேஸ் இவ்வாறு எழுதியுள்ளார்: "சிறிது கட்டுப்பாட்டைக் கடைபிடிக்கும்படி, கவலைப்படும் மக்களிடம் நான் எப்போதும் கெஞ்சிக் கேட்டுக் கொள்கிறேன். எடுத்துக்காட்டாக, தன்னுடைய பித்தப்பையில் ஏதோ நோய் ஏற்பட்டிருந்ததாக நம்பிய ஒருவரை நான் பார்த்தேன். அவருக்கு எடுக்கப்பட்ட எட்டு வெவ்வேறு எக்ஸ்ரேக்களும் அவருடைய பித்தப்பை ஆரோக்கியமாக இருந்ததாகக் காட்டின. எனவே, பித்தப்பையை எக்ஸ்ரே எடுப்பதை நிறுத்தும்படி நான் அவரிடம் கெஞ்சினேன். தங்கள் இதயத்தைப் பற்றிப் பெரிதும் கவலைப்பட்ட எண்ணற்ற மக்களிடம், ஈசிஜி எடுப்பதை நிறுத்தும்படி நான் கேட்டுக் கொண்டுள்ளேன்."
- உங்கள் உடல்நலன் சிறப்பாக இருப்பது குறித்து உண்மையிலேயே நன்றியுடன் இருங்கள். "கால்கள் இல்லாத ஒருவனை நான் பார்க்கும்வரை, என்னுடைய காலணிகள் கந்தலாக இருந்ததைக் கண்டு என்மீது நான் கழிவிரக்கம் கொண்டேன்," என்ற ஒரு பழைய கூற்றை எவ்வளவு முறை நினைவுபடுத்திப் பார்த்தாலும் அது தகும். 'எனக்கு ஏதோ சரியில்லை' என்று குறைபட்டுக் கொள்வதற்கு பதிலாக, நீங்கள் ஆரோக்கியமாக இருப்பது குறித்து நன்றியுடன் இருங்கள். இவ்வாறு நன்றியுணர்வு கொள்வது, உங்களுக்குப் புதிய வலிகளும்

உண்மையான நோய்களும் உருவாகாமல் இருப்பதற்கான ஒரு சக்திவாய்ந்த தடுப்பு மருந்தாகச் செயல்படும்.

- “துருப்பிடித்துப் போவதைவிட உழைத்து ஓய்ந்து போவது சிறந்தது” என்று அடிக்கடி உங்களுக்கு நீங்களே நினைவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். வாழ்க்கை நீங்கள் மகிழ்ச்சியாக அனுபவிப்பதற்கான ஒன்று. அதை வீணாக்கிவிடாதீர்கள். நோய்வாய்ப்பட்டு ஒரு மருத்துவமனையில் படுக்கையில்கிடப்பதுபோலக்கற்பனை செய்தபடி வாழ்க்கையை விட்டுக்கொடுத்துவிடாதீர்கள்.

2. “ஆனால் வெற்றி பெறுவதற்கு மூளை வேண்டுமல்லவா?”

“எனக்கு மூளை கிடையாது” போன்ற, அறிவு தொடர்பான சாக்குப்போக்கு மிகப் பொதுவானது. உண்மையில், நம்மைச் சுற்றி இருக்கும் மக்களில் 95 சதவீதத்தினரிடம் இது பல்வேறு அளவுகளில் இருக்கிறது. பிற வகையான சாக்குப்போக்குகளைப் போலன்றி, இந்தக் குறிப்பிட்ட வகையான சாக்குப்போக்கால் துன்புறுகின்றவர்கள் மௌனமாகத் துன்புறுகின்றனர். போதுமான அறிவு தங்களுக்கு இல்லை என்று தாங்கள் நினைப்பதாகப் பலர் வெளிப்படையாக ஒப்புக் கொள்ள மாட்டார்கள். மாறாக, தாங்கள் புத்திசாலிகள் இல்லை என்ற உணர்வு அவர்களுடைய மனங்களில் ஆழமாக வேரூன்றியிருக்கும்.

அறிவைப் பொருத்தவரை நம்மில் பெரும்பாலானோர் இரண்டு அடிப்படைத் தவறுகளைச் செய்கிறோம்:

- நம்முடைய சொந்த மூளையின் சக்தியை நாம் மிகவும் குறைத்து மதிப்பிட்டுவிடுகிறோம்.
- அடுத்தவருடைய மூளையின் சக்தியை நாம் அளவுக்கதிகமாக உயர்வாக மதிப்பிட்டுவிடுகிறோம்.

இத்தவறுகளால் மக்களுக்குத் தங்களுடைய திறமைகள்மீதும் ஆற்றல்மீதும் நம்பிக்கை இல்லாமல் போய்விடுகிறது. தாங்கள் மதிப்புவாய்ந்தவர்கள் அல்ல என்று அவர்கள் நினைத்துவிடுகின்றனர். சவாலான சூழ்நிலைகளைக் கையாள்வதற்கு 'மூளை' வேண்டும் என்பதால், இவர்கள் அச்சூழ்நிலைகளைக் கையாளத் தவறிவிடுகின்றனர். ஆனால், அறிவைப் பற்றிக் கவலைப்படாத ஒருவன் இவர்களை முந்திச் சென்று அந்த வேலையைப் பெற்றுவிடுகிறான்.

உங்களுக்கு எவ்வளவு அறிவு இருக்கிறது என்பது இங்கு முக்கியமல்ல, மாறாக, அந்த அறிவை நீங்கள் எவ்வாறு பயன்படுத்துகிறீர்கள் என்பதுதான் இங்கு முக்கியம். உங்கள் மூளைத்திறனின் அளவைவிட உங்கள் அறிவை வழிநடத்துகின்ற சிந்தனை அதிக முக்கியமானது. இக்கருத்து மிகவும் முக்கியம் என்பதால் அதை நான் மீண்டும் வலியுறுத்த விரும்புகிறேன்: உங்கள் மூளைத்திறனின் அளவைவிட உங்கள் அறிவை வழிநடத்துகின்ற சிந்தனை அதிக முக்கியமானது.

அமெரிக்காவின் தலைசிறந்த இயற்பியலாளர்களில் ஒருவரான டாக்டர் எட்வர்டு டெல்லர், "உங்கள் குழந்தை ஓர் அறிவியலறிஞராக இருக்க வேண்டுமா?" என்ற கேள்விக்கு பதிலளித்தபோது இப்படிக் கூறினார்: "ஒரு குழந்தை ஓர் அறிவியலறிஞராக ஆவதற்கு, மின்னல் வேகத்தில் செயல்படும் ஒரு மனமோ, ஓர் அற்புதமான நினைவாற்றலோ, அல்லது பள்ளியில் உயர்ந்த மதிப்பெண்களோ அக்குழந்தைக்குத் தேவையில்லை. அவன் ஓர் அறிவியலறிஞனாக ஆவதற்குத் தேவையான ஒரே விஷயம் அறிவியலில் அவனுக்கு மிகுந்த ஆர்வம் இருக்க வேண்டும், அவ்வளவுதான்."

அறிவியலில்கூட ஆர்வமும் உற்சாகமும்தான் இன்றியமையாத அம்சங்களாகும்.

ஒருவனுடைய மதிநுட்ப எண் 100ஆக இருந்து, அவன் ஒரு நன்னம்பிக்கையாளனாகவும், ஒத்துழைக்கின்றவனாகவும், ஒரு நேர்மறையான மனப்போக்கைக் கொண்டவனாகவும் இருந்தால், எதிர்மறையான, அவநம்பிக்கை கொண்ட, ஒத்துழைக்க

மறுக்கின்ற ஒருவனுடைய மதிநுட்ப எண் 120ஆக இருந்தாலும், முந்தையவனே இவனைவிட அதிகப் பணத்தையும் அதிக மதிப்பையும் அதிக வெற்றியையும் ஈட்டுவான்.

எதுவும் செய்யாமல் வெறுமனே ஓர் அறிவாளியாக இருப்பதைவிட, ஒரு வேலையானாலும் சரி அல்லது ஒரு பணித்திட்டமானாலும் சரி, விடாமுயற்சியுடன் அதை முழுவதுமாக நிறைவேற்றி முடிப்பது சிறந்தது என்பதில் யாருக்கும் எந்த சந்தேகமும் இருக்க முடியாது.

ஏனெனில், உங்கள் திறனில் 95 சதவீதம் விடாமுயற்சிதான். அதில் உறுதியாக இருப்பதுதான் முக்கியம்.

கடந்த ஆண்டில் எங்கள் முன்னாள் கல்லூரியில் நடைபெற்ற ஒரு விழாவில், பத்து வருடங்களாக நான் பார்த்திராத என்னுடைய கல்லூரி நண்பன் ஒருவனை நான் சந்தித்தேன். சக் என்பது அவனுடைய பெயர். அவன் ஓர் அதிபுத்திசாலி மாணவனாக இருந்தான். அவன் உயர்ந்த மதிப்பெண்களுடன் பட்டம் பெற்றான். நான் அவனைக் கடைசியாகப் பார்த்தபோது, நெப்ராஸ்கா மாநிலத்தின் மேற்குப் பகுதியில் சொந்தமாக ஒரு வியாபாரம் தொடங்குவது அவனுடைய இலக்காக இருந்தது.

“சக், இப்போது நீ எந்த வகையான வியாபாரத்தை நிறுவியிருக்கிறாய்?” என்று நான் அவனிடம் கேட்டேன்.

“நான் வியாபாரம் எதையும் துவக்கவில்லை. ஐந்து வருடங்களுக்கு முன்போ அல்லது ஒரு வருடத்திற்கு முன்போகூட இவ்விஷயத்தை யாரிடமும் நான் கூறியிருக்க மாட்டேன், ஆனால் இப்போது அதைப் பற்றிப் பேச நான் தயாராக இருக்கிறேன்,” என்று அவன் தன் பேச்சைத் துவக்கினான்.

“என்னுடைய கல்லூரிப் படிப்பை நான் இப்போது நினைத்துப் பார்க்கும்போது, ஒரு வியாபாரம் ஏன் வெற்றியடையாது என்று கண்டுபிடிப்பதில் நான் ஒரு நிபுணராக ஆகியிருந்ததை நான் இப்போது பார்க்கிறேன். ஒரு சிறு வியாபாரம் ஏன் தோற்றுப் போகும் என்பதற்கான அனைத்துக் காரணங்களையும், அந்த வியாபாரத்தில்

ஏற்படக்கூடிய பின்னடைவுகளையும் நான் கற்றறிந்தேன். “போதிய மூலதனம் உனக்கு வேண்டும்,” “நாட்டின் பொருளாதார நிலவரம் சரியாக இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்,” “நீ வழங்கவிருக்கின்ற பொருளுக்கோ அல்லது சேவைக்கோ ஒரு பெரிய கிராக்கி இருக்கிறதா?” “உள்ளூர் தொழிற்துறை நிலையாக இருக்கிறதா?” போன்ற ஓராயிரம் விஷயங்களை நான் என் மனத்தில் அலசினேன்.

“ஒரு விஷயம் என் மனத்தை அதிகமாக பாதித்துள்ளது. பெரிய புத்திசாலிகளாக இல்லாத, கல்லூரிக்குக்கூடச் சென்றிராத என்னுடைய உயர்நிலைப்பள்ளி நண்பர்கள் சிலர் இப்போது தங்கள் சொந்த வியாபாரங்களை வெற்றிகரமாக நடத்தி வருகின்றனர். ஆனால் நான், சரக்குப் போக்குவரத்து நிறுவனம் ஒன்றில் ஓர் ஆடிட்டராக என் காலத்தை ஓட்டிக் கொண்டிருக்கிறேன். ஒரு சிறு வியாபாரத்தால் ஏன் வெற்றி பெற முடியும் என்று நான் சற்றுக் கூடுதல் ஆய்வு மேற்கொண்டிருந்தால், இன்று எல்லா விதத்திலும் நான் சிறப்புற்று இருந்திருப்பேன்.”

சக்கின் அறிவைவிட, அவனுடைய அறிவை வழிநடத்திய சிந்தனைதான் இங்கு அதிக முக்கியமாக இருந்தது.

புத்திசாலி மக்கள் சிலர் ஏன் தோல்வியாளர்களாக இருக்கின்றனர்? பல வருடங்களாக என்னுடைய நெருங்கிய நண்பராக இருந்து வருகின்ற ஒருவர் ஓர் அதிபுத்திசாலி என்றால் அது மிகையாகாது. இயல்பாகவே அவர் மிக உயர்ந்த அறிவைப் பெற்றிருந்தும்கூட, எனக்குத் தெரிந்த மிகப் பெரிய தோல்வியாளர்களில் ஒருவராக அவர் இருக்கிறார். அவர் சராசரிக்கும் கீழான ஒரு வேலையில் இருக்கிறார் (பொறுப்புகளைக் கண்டு அவர் பயப்படுகிறார்). அவர் ஒருபோதும் திருமணம் செய்து கொள்ளவே இல்லை (ஏராளமான திருமணங்கள் விவாகரத்தில் முடிகின்றன). அவர் அடிக்கடிப் புதிய நண்பர்களைத் தேடிக் கொள்கிறார் (மக்கள் அவருக்கு விரைவில் சலிப்பூட்டிவிடுகின்றனர்). அவர் எந்தவிதமான சொத்துக்களிலும் முதலீடு செய்யவில்லை (பணத்தைத் தான் இழக்கக்கூடும் என்று அவர் பயப்படுகிறார்). வெற்றி

பெறுவதற்கான வழிகளைத் தேடுவதற்குத் தன் உள சக்தியை வழிநடத்துவதற்கு பதிலாக, தன் அபாரமான மூளைத்திறன் முழுவதையும் பயன்படுத்தி, விஷயங்கள் ஏன் வேலை செய்யாது என்று அவர் நிரூபிக்கிறார்.

அவருடைய மூளையை வழிநடத்துகின்ற எதிர்மறைச் சிந்தனையால், அவர் மிகச் சொற்பமாகவே பங்களிப்பதோடு, அவர் எதையும் உருவாக்குவதும் இல்லை. அவர் தன் மனப்போக்கை மாற்றிக் கொண்டால் மாபெரும் விஷயங்களை அவரால் சாதிக்க முடியும். அளப்பரிய வெற்றி பெறுவதற்கான மூளை அவருக்கு இருக்கிறது, ஆனால் அவருடைய சிந்தனை சக்தி அவ்வளவு போதுமானதாக இல்லை.

எனக்குத் தெரிந்த இன்னொருவர், நியூயார்க் நகரில் ஒரு முன்னணிப் பல்கலைக்கழகத்திலிருந்து முனைவர் பட்டம் பெற்ற சில நாட்களில் ராணுவத்தில் சேர வேண்டியதாயிற்று. ராணுவத்தில் மூன்று ஆண்டுகளை அவர் எவ்வாறு செலவிட்டார்? அவர் அங்கு ஓர் அதிகாரியாகவோ அல்லது ஒரு நிபுணராகவோகூட வேலை செய்யவில்லை. மாறாக, மூன்று ஆண்டுகளாக அவர் ஒரு வாகன ஓட்டியாக வேலை செய்தார். ஏன்? ஏனெனில், தன்னுடைய சக ராணுவ வீரர்கள் குறித்தும், ராணுவ வழிமுறைகள் மற்றும் செயல்முறைகள் குறித்தும், ராணுவ ஒழுங்கு குறித்தும், தான் உட்பட எல்லாவற்றைக் குறித்தும் அவர் ஓர் எதிர்மறையான மனப்போக்கைக் கொண்டிருந்தார். “என் சக வீரர்களைவிட நான் மேலானவன்,” “ராணுவ வழிமுறைகளும் செயல்முறைகளும் முட்டாள்தனமானவை,” “ராணுவ, ஒழுங்கு மற்றவர்களுக்குத்தானே அன்றி எனக்கல்ல,” “நான் சிக்கியுள்ள இந்தப் பொறியிலிருந்து தப்பிப்பதற்கு ஒரு வழியைக் கண்டுபிடிக்காமல் இருக்கின்ற நான் ஒரு முட்டாள்,” போன்ற எண்ணங்களை அவர் கொண்டிருந்தார்.

இவரை யாரும் மதிக்கவில்லை. அவருடைய பரந்துபட்ட அறிவு அவருக்குள் வெறுமனே புதைந்து கிடந்தது. அவருடைய எதிர்மறை மனப்போக்கு அவரை ஒரு தோல்வியாளராக ஆக்கியது.

உங்களுக்கு எவ்வளவு அறிவு இருக்கிறது என்பதைவிட அந்த அறிவை வழிநடத்துகின்ற சிந்தனை அதிக முக்கியமானது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். ஒரு முனைவர் பட்டத்தால்கூட இந்த அடிப்படை வெற்றிக் கொள்கையை மீற முடியாது.

பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, ஒரு பெரிய விளம்பர நிறுவனத்தின் மூத்த அதிகாரிகளில் ஒருவராக இருந்த ஃபில் என்பவரின் நட்பு எனக்குக் கிடைத்தது. ஃபில் அந்நிறுவனத்தின் மார்க்கெட்டிங் ஆய்வு இயக்குனராக இருந்தார். அவர் தன் வேலையில் அபாரமாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருந்தார்.

அவர் ஓர் அதிபுத்திசாலியா? அது உண்மைக்கு வெகு அப்பாற்பட்டது. ஆய்வு உத்தியைப் பற்றி அவருக்கு எதுவும் தெரியாது. புள்ளியியல் பற்றியும் அவருக்கு எதுவும் தெரியாது. அவர் ஒரு கல்லூரிப் பட்டதாரிகூடக் கிடையாது (ஆனால், அவருக்குக் கீழே வேலை செய்து கொண்டிருந்த அனைவரும் பட்டதாரிகள்). ஆய்வின் தொழில்நுட்ப அம்சங்கள் தனக்குத் தெரியும் என்று ஃபில் ஒருபோதும் பாசாங்கு செய்யவில்லை. அப்படியானால், அவருக்குக் கீழே வேலை செய்தவர்கள் ஆண்டொன்றுக்கு வெறும் பத்தாயிரம் டாலர்கள் மட்டுமே சம்பளம் வாங்கிக் கொண்டிருந்தபோது, அவரால் மட்டும் எப்படி முப்பதாயிரம் டாலர்கள் சம்பளம் வாங்க முடிந்தது?

அவருடைய வெற்றிக்கான காரணம் இதுதான்; மனிதர்களை அவர் சிறப்பாகக் கையாண்டார். அவர் நூறு சதவீதம் நேர்மறையானவராக இருந்தார். மற்றவர்கள் ஊக்கமிழந்து இருந்த சமயங்களில் இவரால் அவர்களுக்கு உத்வேகமூட்ட முடிந்தது. ஃபில் உற்சாகமானவராக இருந்தார். மற்றவர்களிடம் உற்சாகத்தை ஏற்படுத்துவதற்கான திறன் அவருக்கு இருந்தது. மக்களை அவர் புரிந்து கொண்டிருந்தார். அவர்களை எது ஊக்குவித்தது என்பதை அறிந்து அவர் செயல்பட்டதால், அவர்கள் அவரைப் பெரிதும் நேசித்தனர்.

அவருடைய நிறுவனத்தில் அவரைவிட அதிகமான அறிவுத் திறன் கொண்டிருந்த நபர்களைவிட அவர் மூன்று மடங்கு அதிக மதிப்புவாய்ந்தவராகத் திகழ்ந்ததற்குக்

காரணம் அவருடைய மூளை அல்ல, மாறாக, அந்த மூளையை அவர் கையாண்ட விதம்தான்.

கல்லூரியில் சேர்கின்ற ஒவ்வொருநூறு நபர்களில் ஐம்பதுக்கும் குறைவானவர்களே பட்டம் பெற்று வெளியேறுகின்றனர். இது எனக்கு வியப்பூட்டியதால், ஒரு பெரிய பல்கலைக்கழகத்தில் மாணவர்கள் சேர்க்கைப் பிரிவின் இயக்குனராக இருந்த ஒருவரிடம் நான் அதற்கு விளக்கம் கேட்டேன்.

“போதுமான அறிவு அவர்களுக்கு இல்லாதது அதற்குக் காரணமல்ல. ஏனெனில், போதிய திறன் இல்லாதவர்களை நாங்கள் எங்கள் பல்கலைக்கழகத்தில் சேர்த்துக் கொள்வதே இல்லை. பணமும் அதற்குக் காரணமல்ல. இன்று தன்னுடைய கல்லூரிப் படிப்பிற்கான செலவைச் சமாளிக்கத் தயாராக இருக்கின்ற எந்தவொரு மாணவனாலும் அதைச் செய்ய முடியும். குறைவான எண்ணிக்கையிலான மாணவர்கள் மட்டுமே பட்டம் பெறுவதற்குக் காரணம் அவர்களுடைய மனப்போக்குதான். தங்களுடைய பேராசிரியர்களைத் தங்களுக்குப் பிடிக்காததாலும், தாங்கள் கட்டாயம் தேர்ந்தெடுத்தாக வேண்டிய பாடங்கள் தங்களுக்குப் பிடிக்காததாலும், தங்களுடைய சக மாணவர்களைத் தங்களுக்குப் பிடிக்காததாலும் கல்லூரியைவிட்டு வெளியேறுகின்ற இளைஞர்கள் மற்றும் யுவதிகளின் எண்ணிக்கையைக் கேள்விப்பட்டால் நீங்கள் ஆச்சரியப்படுவீர்கள்,” என்று அவர் கூறினார்.

இளநிலை அதிகாரிகள் பலர் உயர்ந்த பதவிகளுக்கு முன்னேற முடியாமல் இருப்பதற்கான காரணம் இதே எதிர்மறைச் சிந்தனைதான். போதுமான அறிவு இல்லை என்பதைவிட, எதிர்மறையான, அவநம்பிக்கையுடன்கூடிய மனப்போக்குதான் ஆயிரக்கணக்கான இளநிலை அதிகாரிகளை முன்னேற விடாமல் இழுத்துப் பிடித்து வைத்திருக்கிறது. “பதவி உயர்வுக்கான தேர்ந்தெடுப்பை மேற்கொள்ளும்போது, அறிவு இல்லை என்பதற்காக நாங்கள் ஓர் இளைஞரை ஒதுக்கி வைப்பதில்லை. அவருடைய மனப்போக்கினால்தான் நாங்கள் அவரை

எப்போதும் ஒதுக்கி வைக்க நேரிடுகிறது," என்று ஓர் உயரதிகாரி என்னிடம் கூறினார்.

ஒருமுறை, ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனம் என்னுடைய சேவையைப் பயன்படுத்திக் கொண்டது. அவர்களுடைய நிறுவனத்தில் மேல்மட்டத்தில் இருந்த 25 சதவீத முகவர்கள் 75 சதவீதத்திற்கும் அதிகமான காப்பீடுகளை விற்பனை செய்தனர். கீழ்மட்டத்தில் இருந்த 25 சதவீத முகவர்கள், மொத்த எண்ணிக்கையில் 5 சதவீதக் காப்பீடுகளை மட்டுமே விற்பனை செய்தனர். அந்நிறுவனம் அதற்கான காரணத்தைத் தெரிந்து கொள்ள விரும்பியதால், அவர்கள் என்னிடம் அந்த வேலையை ஒப்படைத்தனர்.

ஆயிரக்கணக்கான முகவர்களின் கோப்புகளை நான் கவனமாக ஆய்வு செய்தேன். அவர்களுடைய இயல்பான அறிவில் குறிப்பிடத்தக்க வித்தியாசம் எதையும் என்னால் பார்க்க முடியவில்லை. மேலும், அவர்களுடைய கல்வித் தகுதிகள் வேறுபட்டு இருந்தபோதிலும், விற்பனையில் அவர்கள் வெவ்வேறு நிலைகளில் இருந்ததற்கான காரணத்தை அவற்றால் விளக்க முடியவில்லை. வெற்றிகரமான முகவர்களுக்கும் அவ்வளவு வெற்றி பெறாத முகவர்களுக்கும் இடையே இருந்த வித்தியாசத்திற்குக் காரணம், அவர்களுடைய மனப்போக்குகளில் இருந்த வித்தியாசம்தான் என்பதை இறுதியில் நான் கண்டறிந்தேன். அதாவது, அவர்களுடைய சிந்தனையில் இருந்த வித்தியாசம்தான் அதற்குக் காரணம். மேல்மட்டத்தில் இருந்த 25 சதவீத முகவர்கள் குறைவாகக் கவலைப்பட்டனர், அதிக உற்சாகமாக இருந்தனர், மக்களை உண்மையிலேயே விரும்பினர்.

நம்முடைய இயல்பான திறனை மாற்றுவதற்கு நம்மால் அவ்வளவாக எதுவும் செய்ய முடியாது. ஆனால், நம்மிடம் இருப்பவற்றை நாம் பயன்படுத்துகின்ற விதத்தை நிச்சயமாக நம்மால் மாற்ற முடியும்.

அறிவை நாம் ஆக்கப்பூர்வமாகப் பயன்படுத்தும்போது அது ஒரு மிகப் பெரிய சக்தியாக மாறுகிறது. அறிவு தொடர்பான சாக்குப்போக்குடன் கிட்டத்தட்ட நெருங்கிய தொடர்பு கொண்ட ஒன்று, அறிவைப் பற்றிய தவறான சிந்தனை. அறிவுதான் சக்தி என்று நாம் அடிக்கடிக்

கேள்விப்படுகிறோம். ஆனால் இந்தக் கூற்று ஒரு பாதி உண்மைதான். அறிவு என்பது சக்திக்கான ஆற்றலை உள்ளடக்கியுள்ளது என்பதில் சந்தேகமில்லை, ஆனால் அந்த அறிவை ஆக்கப்பூர்வமாகப் பயன்படுத்தும்போது மட்டுமே அது சக்தியாக மாறுகிறது.

ஐன்ஸ்டீனைப் பற்றிய இக்கதையை நீங்கள் கேள்விப்பட்டிருக்கக்கூடும். ஒரு மைல் தூரம் எத்தனை அடிகளைக் கொண்டது என்று ஒருமுறை அவரிடம் கேட்கப்பட்டது. அதற்கு அவர், "எனக்குத் தெரியாது. ஒரு தரமான குறிப்பு நூலில் இரண்டே நிமிடங்களில் கண்டுபிடிக்கப்படக்கூடிய தகவல்களைக் கொண்டு நான் ஏன் என் மூளையை நிரப்ப வேண்டும்?" என்று பதில் கேள்வி கேட்டார்.

ஐன்ஸ்டீன் நமக்கு ஒரு மிகப் பெரிய பாடத்தைக் கற்றுக் கொடுத்துள்ளார். உண்மைத் தகவல்களைச் சேமித்து வைப்பதற்கான ஒரு சேமிப்புக் கிடங்காக உங்கள் மனத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கு பதிலாக, சிந்திப்பதற்கு அதை நீங்கள் பயன்படுத்த வேண்டியது அதிக முக்கியம் என்று அவர் கருதினார்.

ஒருமுறை, சிகாகோ ட்ரிப்யூன் பத்திரிகைமீது ஹென்ரி ஃபோர்டு ஓர் அவதூறு வழக்குத் தொடர்ந்தார். ஃபோர்டு ஓர் அறிவிலி என்று அப்பத்திரிகை எழுதியிருந்தது. "நான் அறிவிலி என்று நிரூபித்துக் காட்டுங்கள்," என்று ஃபோர்டு அவர்களுக்கு சவால் விடுத்தார்.

"பெனடிக்ட் அர்னால்டு என்பவர் யார்?" "புரட்சிப் போர் எந்த ஆண்டில் நடைபெற்றது?" போன்ற ஏராளமான எளிய கேள்விகளை அப்பத்திரிகை அவரிடம் கேட்டது. முறைசார் கல்வி அதிகம் இல்லாத ஃபோர்டால் இக்கேள்விகளில் பெரும்பாலானவற்றுக்கு விடையளிக்க முடியவில்லை.

இறுதியில் சற்று எரிச்சலடைந்த ஃபோர்டு, அவர்களைப் பார்த்து, "உங்களுடைய கேள்விகளுக்கான விடைகள் எனக்குத் தெரியாது, ஆனால் அவற்றுக்கான விடைகளை அறிந்திருக்கும் ஒருவரை ஐந்து நிமிடங்களில் என்னால் கண்டுபிடித்துவிட முடியும்," என்று கூறினார்.

தேவையற்றத் தகவல்களை அறிந்திருப்பதில் ஹென்றி ஃபோர்டுக்கு ஆர்வம் இருக்கவில்லை. ஆனால், ஒவ்வோர் உயரதிகாரியும் அறிந்திருக்கின்ற ஒரு முக்கியமான விஷயத்தை அவர் அறிந்து வைத்திருந்தார். தகவல்களை எப்படிப் பெற வேண்டும் என்பதை அறிந்திருப்பதற்கான திறன், உண்மைத் தகவல்களைச் சேகரித்து வைக்கின்ற ஒரு சேமிப்புக் கிடங்காக மனத்தைப் பயன்படுத்துவதைவிட அதிக முக்கியமானது என்பதுதான் அது.

எக்கச்சக்கமான உண்மைத் தகவல்களை அறிந்து வைத்திருக்கின்ற ஒரு மனிதன் எவ்வளவு மதிப்புவாய்ந்தவன்? ஓரிரு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு துவக்கப்பட்டு, ஆனால் மிக வேகமாக வளர்ந்து வந்து கொண்டிருக்கின்ற ஓர் உற்பத்தி நிறுவனத்தின் தலைவரை சமீபத்தில் ஒருநாள் மாலையில் நான் சந்தித்தேன். அவர் என்னுடைய நண்பர்களில் ஒருவர். நானும் அவரும் அமர்ந்து பேசிக் கொண்டிருந்த அறையில் இருந்த தொலைக்காட்சியில், மிகப் பிரபலமான வினாடிவினா நிகழ்ச்சி ஒன்று ஒளிபரப்பாகிக் கொண்டிருந்தது. அந்நிகழ்ச்சியில் கேள்வி கேட்கப்பட்டுக் கொண்டிருந்த நபர் பல வாரங்களாகத் தோற்கடிக்கப்படாமல் இருந்து வந்திருந்தார். பலதரப்பட்ட விஷயங்கள் தொடர்பான பல்வேறு வகையான கேள்விகள் அனைத்திற்கும் அவரால் விடையளிக்க முடிந்தது. அவற்றில் பல கேள்விகள் அர்த்தமற்றவையாக இருந்தன.

அர்ஜென்டினாவில் உள்ள ஒரு மலையைப் பற்றிய ஒரு வினோதமான கேள்விக்கு அந்நபர் பதிலளித்ததைத் தொடர்ந்து, என் நண்பர் என்னைப் பார்த்து, “அப்போட்டியாளர் என் நிறுவனத்தில் வேலை செய்தால் அவருக்கு நான் எவ்வளவு சம்பளம் கொடுப்பேன் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்?” என்று கேட்டார்.

“எவ்வளவு கொடுப்பீர்கள்?” என்று நான் கேட்டேன்.

“வெறும் முன்னூறு டாலர்கள் மட்டுமே நான் அவருக்குக் கொடுப்பேன். இது வாராந்திரச் சம்பளமோ அல்லது மாதாந்திரச் சம்பளமோ அல்ல. அவர் என்னிடம் வேலை செய்யும் காலம் முழுவதற்கும் சேர்த்து நான்

அவ்வளவுதான் கொடுப்பேன். நான் அவரை நன்றாக எடைபோட்டுப் பார்த்துவிட்டேன். அந்த நிபுணரால் சிந்திக்க முடியாது. தகவல்களை அவரால் மனப்பாடம் மட்டுமே செய்ய முடியும். அவர் வெறுமனே ஒரு மனிதக் கலைக்களஞ்சியம் மட்டுமே. முந்நூறு டாலர்களுக்குப் பல நல்ல கலைக்களஞ்சியத் தொகுதிகளை என்னால் வாங்க முடியும். உண்மையில், அதுகூட அதிக விலையாக இருக்கக்கூடும். அந்நபருக்குத் தெரிந்திருக்கும் விஷயங்களில் 90 சதவீத விஷயங்களை வெறும் இரண்டு டாலர்கள் விலை கொண்ட வருடாந்திரத் தகவல் குறிப்புப் புத்தகத்தில் என்னால் கண்டுபிடித்துவிட முடியும்.

"பிரச்சனைகளைத் தீர்க்கக்கூடிய மக்களும் நன்றாக சிந்தித்து யோசனைகளை முன்மொழிகின்ற மக்களுமே என்னைச் சுற்றிலும் இருக்க வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன். கனவு காண்கின்ற, பிறகு அக்கனவை நடைமுறையாக்குகின்ற மக்களே எனக்குத் தேவை. யோசனைகளைக் கொடுக்கக்கூடிய ஒருவனால் என்னிடமிருந்து அதிகப் பணம் சம்பாதிக்க முடியும், ஆனால் தகவல்களைக் கொடுக்கக்கூடிய ஒருவனுக்கு அது சாத்தியப்படாது" என்று என் நண்பர் கூறினார்.

அறிவு தொடர்பான சாக்குப்போக்குகளிலிருந்து விடுபடுவதற்கான மூன்று வழிகள்

- உங்களுடைய சொந்த அறிவை ஒருபோதும் குறைத்து மதிப்பிடாதீர்கள், அடுத்தவர்களுடைய அறிவை அதிகமாக மதிப்பிடாதீர்கள். உங்கள் திறமைகள் மற்றும் ஆற்றல்கள்மீது ஒருபோதும் நம்பிக்கை இழக்காதீர்கள். உங்களிடம் இருக்கும் திறன்கள்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். உங்களிடம் இருக்கின்ற உயர்ந்த திறமைகளைக் கண்டறியுங்கள். உங்களுக்கு எவ்வளவு மூளை இருக்கிறது என்பது முக்கியமல்ல, அந்த மூளையை நீங்கள் எப்படிப் பயன்படுத்துகிறீர்கள் என்பதுதான் முக்கியம் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். உங்களுக்கு எவ்வளவு அறிவுத் திறன் இருக்கிறது

என்பதைப் பற்றிக் கவலைப்படுவதை விட்டுவிட்டு, உங்கள் அறிவைக் கையாளக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்.

- “என் அறிவைவிட என்னுடைய மனப்போக்குதான் அதிக முக்கியமானது” என்று தினமும் பல முறை உங்களுக்கு நீங்களே நினைவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் பணியிடத்திலும் சரி, வீட்டிலும் சரி, நேர்மறையான மனப்போக்கைக் கடைபிடியுங்கள். உங்களால் ஏன் ஒன்றைச் செய்ய முடியாது என்பதற்கான காரணங்களைத் தேடுவதற்கு பதிலாக, உங்களால் ஏன் அதைச் செய்ய முடியும் என்பதற்கான காரணங்களைத் தேடுங்கள். “நான் வெற்றி பெற்றுக் கொண்டிருக்கிறேன்,” என்ற மனப்போக்கை உங்களிடத்தில் வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் அறிவைப் நேர்மறையான விஷயங்களுக்குப் பயன்படுத்துங்கள். நீங்கள் ஏன் தோற்பீர்கள் என்பதை நிரூபிப்பதற்காக உங்கள் அறிவைப் பயன்படுத்துவதை விட்டுவிட்டு, நீங்கள் வெற்றி பெறுவதற்கான வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு அந்த அறிவைப் பயன்படுத்துங்கள்.
- உண்மைத் தகவல்களை மனப்பாடம் செய்வதற்கான திறனைவிட சிந்திப்பதற்கான திறன் அதிக மதிப்புவாய்ந்தது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். யோசனைகளை உருவாக்குவதற்கும், விஷயங்களைச் செய்வதற்கான புதிய மற்றும் சிறந்த வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்கும் உங்கள் மனத்தைப் பயன்படுத்துங்கள். “நான் வரலாறு படைப்பதற்காக என் மனத்திறனைப் பயன்படுத்திக் கொண்டிருக்கிறேனா அல்லது மற்றவர்கள் படைக்கின்ற வரலாற்றை வெறுமனே பதிவு செய்து வைத்துக் கொள்வதற்காக நான் அதைப் பயன்படுத்திக் கொண்டிருக்கிறேனா?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

3. “இதனால் எந்தப் பயனும் இல்லை. எனக்கு மிகவும் வயதாகிவிட்டது (அல்லது எனக்கு வயது போதாது).”

எதுவொன்றைச் செய்யாமல் இருப்பதற்கும் வயதைக் காரணம் காட்டுவது ஒருவிதமான நோயாகும். தோல்விக்கு வழி வகுக்கின்ற நோய் அது. “எனக்கு மிகவும் வயதாகிவிட்டது” “எனக்கு வயது போதாது” ஆகிய இரண்டு வடிவங்களில் அது வருகிறது.

வெவ்வேறு வயதில் உள்ள நூற்றுக்கணக்கான மக்கள், தாங்கள் சராசரிக்கும் கீழாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருப்பதற்கு இதுபோலச் சாக்குப்போக்கைக் கூறி நீங்கள் கேட்டிருக்கக்கூடும்: “இப்போது இந்த முயற்சியில் இறங்குவதற்கு எனக்கு மிகவும் வயதாகிவிட்டது (அல்லது எனக்கு வயது போதாது). என் வயது ஒரு தடையாக இருப்பதால், நான் செய்ய விரும்புகின்றவற்றையும் என்னால் செய்ய முடிந்தவற்றையும் செய்வது எனக்கு இயலவில்லை.”

எதைச் செய்வதற்கும் தாங்கள் சரியான வயதில்தான் இருக்கிறோம் என்று நினைக்கின்ற மக்களின் எண்ணிக்கை மிகக் குறைவாகவே இருப்பது உண்மையில் ஆச்சரியமூட்டுகிறது. இது ஒரு துரதிர்ஷ்டமான விஷயம். இந்தச் சாக்குப்போக்கு, ஆயிரக்கணக்கான மக்களுக்கு உண்மையான வாய்ப்புக் கதவுகளை மூடிவிட்டுள்ளது. தங்கள் வயது சரியல்ல என்று அவர்கள் நினைப்பதால் அவர்கள் முயற்சிப்பதுகூட இல்லை.

“எனக்கு மிகவும் வயதாகிவிட்டது” என்பதுதான் மிகப் பரவலாகக் கூறப்படுகின்ற சாக்குப்போக்கு. இந்த நோய் பல நுண்ணிய வழிகளில் பரவியுள்ளது. வேறொரு நிறுவனம் தன்னுடைய நிறுவனத்தை வாங்கிவிட்டதால் தன் வேலையை இழந்து, தனக்கு மிகவும் வயதாகிவிட்டதால் தற்போது எந்த வேலையும் கிடைக்காமல் இருக்கின்ற ஓர் உயரதிகாரியைப் பற்றிய தொலைக்காட்சிக் குறும்படம் ஒன்று தயாரிக்கப்பட்டுள்ளது. அவர் பல மாதங்களாக இன்னொரு வேலையைத் தேடுகிறார், ஆனால் அவருக்கு எந்த வேலையும் கிடைக்கவில்லை. இறுதியில், தற்கொலை

செய்து கொள்ளலாமா என்று அவர் சிறிது காலம் யோசிக்கிறார். பிறகு, வேலையிலிருந்து ஒய்வு பெற்று வீட்டில் இருந்துவிடுவது நல்லது என்று அவர் தீர்மான்க்கிறார்.

“நாற்பது வயதில் நீங்கள் ஏன் ஒய்ந்து போயிருக்கிறீர்கள்?” என்ற தலைப்பில் பல நாடகங்களும் கட்டுரைகளும் பிரபலமாக இருக்கின்றன. அவை பிரபலமாக இருப்பதற்குக் காரணம் அவை உண்மை நிலவரத்தை எடுத்துரைக்கின்றன என்பது அல்ல, மாறாக, ஒரு சாக்குப்போக்கைத் தேடிக் கொண்டு ஏகப்பட்டக் கவலையில் தங்களைப் புதைத்துக் கொண்டிருக்கின்ற பலரை அவை கவர்ந்திழுக்கின்றன என்பதுதான் உண்மையான காரணம்.

வயது தொடர்பான சாக்குப்போக்கு நோயைக் கையாள்வது எப்படி

இந்த நோயை உங்களால் குணப்படுத்த முடியும். ஒருசில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு நான் ஒரு விற்பனைப் பயிற்சித் திட்டத்தை நடத்திக் கொண்டிருந்தபோது, வயது தொடர்பான இந்தச் சாக்குப்போக்கு நோயை குணப்படுத்துவதற்கும், முதலில் அந்த நோய் உங்களை அண்டாமல் இருப்பதற்கு அதற்கு எதிராக உங்களைத் தற்காத்துக் கொள்வதற்குமான ஒரு நல்ல மருந்தை நான் கண்டுபிடித்தேன்.

சில நாட்கள் நடைபெற்ற அந்தப் பயிற்சியில் கலந்து கொண்டிருந்தவர்களில் சிசிலும் ஒருவர். அவருக்கு சுமார் நாற்பது வயது இருக்கும். அவர் ஓர் உற்பத்தி நிறுவனத்தில் விற்பனையாளராகப் பணிமாற்றம் செய்து கொள்ள விரும்பினார், ஆனால் தனக்கு மிகவும் வயதாகிவிட்டதாக அவர் நினைத்தார். “இத்தொழிலில் நான் மீண்டும் முதலிலிருந்து துவக்கியாக வேண்டும். அதற்கு எனக்கு மிகவும் வயதாகிவிட்டது. எனக்கு இப்போது நாற்பது வயது ஆகிறது,” என்று அவர் என்னிடம் விளக்கினார்.

அவருடைய ‘முதுமை’ பிரச்சனை குறித்து அவரிடம் நான் பல முறை பேசினேன். “உங்களுக்கு எவ்வளவு வயது ஆகியுள்ளதாக நீங்கள் நினைக்கிறீர்களோ, அதுதான்

உங்களுடைய உண்மையான வயது," என்ற பழைய மருந்தை நான் அவருக்குக் கொடுத்துப் பார்த்தேன். ஆனால் அது பலனளிக்கவில்லை. ஏனெனில், பல சமயங்களில், "ஆனால், எனக்கு மிகவும் வயதாகிவிட்டதுபோல நான் உணர்கிறேனே!" என்று மக்கள் எதிர்க்கேள்வி கேட்கின்றனர்.

இறுதியாக, சிசிலுக்கு உதவக்கூடிய ஒரு வழிமுறையை நான் கண்டுபிடித்தேன். ஒருநாள், ஓர் இடைவேளையின்போது நான் அந்த வழிமுறையை அவரிடம் முயற்சி செய்து பார்த்தேன். "சிசில், ஒரு மனிதனின் ஆக்கப்பூர்வமான வாழ்க்கை எப்போது தொடங்குகிறது?" என்று நான் அவரிடம் கேட்டேன்.

அவர் ஒருசில நொடிகள் யோசித்துவிட்டு, "சுமார் இருபது வயதில் என்று நான் நினைக்கிறேன்," என்று கூறினார்.

"ஒரு மனிதனின் ஆக்கப்பூர்வமான வாழ்க்கை எப்போது முடிகிறது?" என்று நான் கேட்டேன்.

"அவன் நல்ல உடலநலத்துடன் இருந்து, அவனுடைய வேலையும் அவனுக்குப் பிடித்திருந்தால், எழுபது வயதுவரை அவனால் ஆக்கப்பூர்வமாகச் செயல்பட முடியும் என்று நான் அனுமானிக்கிறேன்," என்று சிசில் பதிலளித்தார்.

"எழுபது வயதை அடைந்த பிறகும் பலர் ஆக்கப்பூர்வமாகச் செயல்படுகின்றனர். ஆனால் இப்போதைக்கு, நீங்கள் கூறியதை நாம் ஒப்புக் கொள்வோம். ஒரு மனிதனின் ஆக்கப்பூர்வமான ஆண்டுகள் இருபதிலிருந்து எழுபது வயதுவரை என்று நீங்கள் கூறினிர்கள். அதாவது, அரை நூற்றாண்டு காலம் அவன் ஆக்கப்பூர்வமாக இருக்கிறான். உங்களுக்கு நாற்பது வயது ஆகிறது. ஆக்கப்பூர்வமான வாழ்க்கையின் எத்தனை வருடங்களை நீங்கள் இதுவரை செலவிட்டிருக்கிறீர்கள்?" என்று நான் கேட்டேன்.

"இருபது" என்று அவர் பதிலளித்தார்.

"இன்னும் எத்தனை ஆண்டுகள் மீதமிருக்கின்றன?"

"முப்பது."

“வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், நீங்கள் இன்னும் பாதி தூரத்தைக்கூட எட்டியிருக்கவில்லை. உங்களுடைய ஆக்கப்பூர்வமான ஆண்டுகளில் நாற்பது சதவீதத்தை மட்டுமே நீங்கள் பயன்படுத்தியிருக்கிறீர்கள்.”

இப்போது நான் சிசிலைப் பார்த்தேன். நான் கூற விரும்பிய விஷயம் அவருக்குப் புரிந்திருந்ததுபோல எனக்குத் தோன்றியது. வயது தொடர்பான சாக்குப்போக்கு நோயிலிருந்து அவர் குணமடைந்தார். வாய்ப்புகள் நிரம்பிய பல ஆண்டுகள் இன்னும் தனக்கு இருந்ததை அவர் கண்டார். “எனக்கு மிகவும் வயதாகிவிட்டது” என்ற சிந்தனையிலிருந்து அவர் விடுபட்டு, “நான் இன்னும் இளமையாகத்தான் இருக்கிறேன்” என்ற சிந்தனைக்கு அவர் மாறினார். நமக்கு எவ்வளவு வயது ஆகியிருக்கிறது என்பது முக்கியமல்ல, மாறாக, வயது குறித்து நாம் கொண்டுள்ள மனப்போக்குதான் நம்முடைய வயதை ஓர் ஆசீர்வாதமாகவோ அல்லது ஒரு தடையாகவோ ஆக்குகிறது என்பதை அவர் உணர்ந்து கொண்டார்.

வயது தொடர்பான சாக்குப்போக்கு நோயிலிருந்து விடுபடுவது, இறுக்கமாக மூடப்பட்டிருந்ததாக நீங்கள் நினைத்தப் பல வாய்ப்புக் கதவுகளை உங்களுக்காகத் திறந்துவிடுகிறது. என்னுடைய உறவினர் ஒருவர் பல ஆண்டுகளின் ஊடாகப் பல்வேறு வேலைகளைச் செய்தார். விற்பனை, சொந்தத் தொழில், வங்கி வேலை என்று பல வகையான வேலைகளை அவர் முயற்சித்துப் பார்த்தார். ஆனால், தனக்கு மிகவும் பிடித்த வேலை எது என்பதை அவரால் ஒருபோதும் கண்டுபிடிக்க முடியவில்லை. இறுதியில், வேறு எதுவொன்றையும்விட, ஒரு பாதிரியாராக ஆவதைத்தான் தான் பெரிதும் விரும்பியதாக அவர் தீர்மானித்தார். ஆனால் அவருக்கு அந்த எண்ணம் வந்தபோது, தனக்கு மிகவும் வயதாகிவிட்டிருந்ததாக அவர் நினைத்தார். ஏனெனில், அவருக்கு நாற்பத்தைந்து வயது ஆகியிருந்தது. அவருக்கு மூன்று இளம் குழந்தைகள் இருந்தனர். ஆனால் அவரிடம் சிறிதளவு பணம் மட்டுமே இருந்தது.

ஆனால் அதிர்ஷ்டவசமாக, அவர் தன் வலிமை முழுவதையும் ஒன்றுதிரட்டி, “நாற்பத்தைந்து வயதோ

இல்லையோ, நான் ஒரு பாதிரியாராக ஆகப் போகிறேன்," என்று தனக்குத் தானே உறுதியாகக் கூறிக் கொண்டார்.

வெறுமனே அளப்பரிய விசுவாசத்தை மட்டும் வைத்துக் கொண்டு, விஸ்கான்சின் மாநிலத்தில் பாதிரியார்களுக்கான ஐந்தாண்டுப் பயிற்சித் திட்டம் ஒன்றில் அவர் சேர்ந்தார். ஐந்து ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, அவர் ஒரு பாதிரியாராக ஆக்கப்பட்டார். இல்லினாய் மாநிலத்தில், அருமையான உறுப்பினர்களைக் கொண்ட ஒரு தேவாலயத்தில் அவர் ஒரு பாதிரியாராகச் சேவை செய்யத் தொடங்கினார்.

அவருக்கு வயதாகிவிட்டதா? நிச்சயமாக இல்லை. ஆக்கப்பூர்வமான இருபத்தைந்து ஆண்டுகள் அவருக்கு இன்னும் மீதமிருக்கின்றன. ஒருசில மாதங்களுக்கு முன்பு நான் அவரிடம் பேசியபோது, "என்னுடைய நாற்பத்தைந்தாவது வயதில் நான் அந்த மாபெரும் தீர்மானத்தை எடுத்திருக்காவிட்டால், உள்ளுக்குள் புழுங்கியே முதுமை எய்துவதில் நான் என் வாழ்நாள் முழுவதையும் கழித்திருப்பேன். ஆனால் இப்போது, இருபத்தைந்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பு நான் எவ்வளவு இளமையாக இருந்தேனோ, அதேபோல இளமையாக நான் உணர்கிறேன்." என்று அவர் கூறினார்.

அவர் உண்மையிலேயே இளமையாகத் தோன்றினார். வயதைக் காரணம் காட்டி ஒன்றைச் செய்யாமல் இருக்கும் பழக்கத்தை நீங்கள் கைவிடும்போது, இளமையில் ஒருவர் உணரக்கூடிய நன்னம்பிக்கையை நீங்கள் பெறுவீர்கள், நீங்கள் உண்மையிலேயே இளமையாக உணர்வீர்கள். உங்கள் வயது உங்களை மட்டுப்படுத்துவதாக நீங்கள் கொண்டிருக்கும் பயங்களை நீங்கள் களையும்போது, நீங்கள் உங்கள் வாழ்நாளை நீட்டிக்கிறீர்கள், அதிக வெற்றியைப் பெறுகிறீர்கள்.

பல்கலைக்கழகத்தில் முன்பு என்னுடன் வேலை செய்த சக பேராசிரியர் ஒருவர், வயது தொடர்பான சாக்குப்போக்கு நோய் தோற்கடிக்கப்பட்டது பற்றிய ஒரு சுவாரசியமான கோணத்தை என்னுடன் பகிர்ந்து கொண்டார். 1920களில் ஹார்வர்டு பல்கலைக்கழகத்தில் இருந்து வில்லியம் பட்டம் பெற்றார். பங்குச் சந்தைத் தரகுத்

தொழிலில் இருபத்து நான்கு ஆண்டுகள் அவர் வேலை செய்ததில் கணிசமான அளவு பணம் சம்பாதித்திருந்தார். பிறகு, தான் ஒரு கல்லூரிப் பேராசிரியராக ஆக வேண்டும் என்று அவர் விரும்பினார். அப்படியானால், முதலில் அவர் ஒரு கல்லூரியில் சேர்ந்து படிக்க வேண்டியிருக்கும். ஆனால், தன்னுடைய வேலையையும் படிப்பையும் ஒரே நேரத்தில் அவரால் கையாள முடியாது என்றும், அவர் அளவுக்கதிகமாகத் தன்னை வருத்திக் கொள்ள வேண்டியிருக்கும் என்றும் அவருடைய நண்பர்கள் அவரை எச்சரித்தனர். ஆனால் தன் இலக்கை எப்படியும் அடைந்தே தீருவது என்று தீர்மானித்த வில்லியம், தன்னுடைய ஐம்பத்தோராவது வயதில் இல்லினாய் பல்கலைக்கழகத்தில் சேர்ந்தார். தன்னுடைய ஐம்பத்தைந்தாவது வயதில் அவர் பட்டம் பெற்றார். இன்று, ஓர் அருமையான கலைக் கல்லூரியில் பொருளியல் துறைத் தலைவராக அவர் பணியாற்றிக் கொண்டிருக்கிறார். அவர் மிகவும் மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறார். “என்னுடைய ஆக்கப்பூர்வமான ஆண்டுகளில் கிட்டத்தட்ட மூன்றில் ஒரு பகுதி எனக்கு இன்னும் எஞ்சியிருக்கிறது” என்று அவர் புன்னகைத்தபடியே கூறினார்.

முதுமை என்பது தோல்விக்கு வித்திடுகின்ற ஒரு நோய். நீங்கள் முன்னேறிவிடாதபடி உங்களை இழுத்துப் பிடிப்பதற்கு அதை ஒருபோதும் அனுமதித்துவிடாதீர்கள்.

ஒருவருக்கு எப்போது வயது போதாமல் இருக்கிறது? “எனக்கு வயது போதாது” என்ற வகையான சாக்குப்போக்கு அதிக பாதிப்பு ஏற்படுத்தக்கூடியது. சுமார் ஓராண்டுக்கு முன்பு, இருபத்து மூன்று வயது நிரம்பிய ஜெரி ஒரு பிரச்சனையோடு என்னைப் பார்க்க வந்தார். அவர் ஓர் அருமையான இளைஞர். அவர் ராணுவத்தில் பணியாற்றிவிட்டு, பிறகு கல்லூரிக்குச் சென்று படித்தார். அவர் கல்லூரிக்குச் சென்று கொண்டிருந்தபோது, ஒரு பெரிய நிறுவனத்தில் விற்பனையாளராக வேலை செய்து தன் மனைவியையும் தன் மகனையும் காப்பாற்றினார். அவர் தன் கல்லூரியிலும் தன் நிறுவனத்திலும் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்பட்டு வந்திருந்தார்.

ஆனால் இன்று அவர் மிகுந்த கவலையோடு இருந்தார். “டாக்டர் ஷவார்ட்ஸ் அவர்களே, நான் ஒரு பிரச்சனையில் சிக்கியிருக்கிறேன். விற்பனை மேலாளராக என் நிறுவனம் எனக்குப் பதவி உயர்வு கொடுத்துள்ளது. எட்டு விற்பனையாளர்களை மேற்பார்வையிடுவதை உள்ளடக்கிய ஒரு வேலை இது” என்று அவர் கூறினார். “வாழ்த்துக்கள்! இது மிக நல்ல செய்திதானே? பிறகு ஏன் நீங்கள் கவலையாகக் காணப்படுகிறீர்கள்?” என்று நான் கேட்டேன்.

“நான்மேற்பார்வையிடவேண்டிய எட்டுவிற்பனையாளர்களும் வயதில் என்னைவிட ஏழிலிருந்து இருபத்தோரு ஆண்டுகள் மூத்தவர்கள். நான் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்? என்னால் இப்பொறுப்பைக் கையாள முடியுமா?” என்று அவர் கேட்டார்.

“ஜெரி, இந்தப் பொறுப்பைக் கையாள்வதற்கு உங்களுக்குப் போதிய வயது ஆகியிருப்பதாக உங்கள் நிறுவனத்தின் பொது மேலாளர் நினைக்கிறார். இல்லையென்றால் அவர் இந்த வேலையை உங்களுக்குக் கொடுத்திருக்கவே மாட்டார். நான் இப்போது சொல்லவிருக்கின்ற மூன்று விஷயங்களை எப்போதும் நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். பிறகு எல்லாம் நல்லபடியாக நடக்கும். முதலாவது, உங்கள் வயதைப் பற்றி ஒருபோதும் நினைக்காதீர்கள். வயலில் வேலை செய்கின்ற ஒரு சிறுவன், ஒரு வளர்ந்த மனிதனுக்குரிய வேலைகளைச் செய்வதன் மூலமாகத் தான் ஒரு வளர்ந்த மனிதன் என்று நிரூபிக்கிறான். அவனுடைய வயது இங்கு ஒரு பொருட்டல்ல. இது உங்களுக்கும் பொருந்தும். ஒரு விற்பனை மேலாளராக உங்கள் வேலையை உங்களால் சிறப்பாகக் கையாள முடியும் என்று நீங்கள் நிரூபிக்கும்போது, உங்கள் வயது இங்கு ஒரு பொருட்டாக இருக்காது.

“இரண்டாவதாக, இப்புதிய பதவியை நீங்கள் முறையின்றி உங்களுக்குச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளாதீர்கள். உங்கள் விற்பனையாளர்களை மரியாதையோடு நடத்துங்கள். அவர்களுடைய

பரிந்துரைகளைக் கேட்டுப் பெறுங்கள். தாங்கள் ஒரு குழுத் தலைவருக்காக வேலை செய்கிறோமே அன்றி, ஒரு சர்வாதிகாரிக்காக அல்ல என்ற உணர்வு உங்கள் விற்பனையாளர்களிடம் ஏற்படும்படி செய்யுங்கள். நீங்கள் இவ்வாறு நடந்து கொண்டால், உங்களுடைய விற்பனையாளர்கள் உங்களுக்கு எதிராகச் செயல்படுவதற்கு பதிலாக உங்களோடு இணைந்து வேலை செய்வார்கள்.

“மூன்றாவதாக, உங்களைவிட மூத்தவர்கள் உங்களின்கீழ் வேலை செய்வதைக் கையாளப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். பல துறைகளில் உள்ள தலைவர்கள், தாங்கள் மேற்பார்வையிடுகின்ற நபர்களில் பலரைவிடத் தாங்கள் வயது குறைந்தவர்கள் என்பதைக் காண்கின்றனர். எனவே, உங்களைவிடப் பெரியவர்கள் உங்களுக்காக வேலை செய்வது குறித்து அசௌகரியம் கொள்ளாமல் இருக்கப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். எதிர்காலத்தில் மேலும் பெரிய வாய்ப்புகள் உங்களைத் தேடி வரும்போது இது உங்களுக்குப் பெரிதும் உதவும்.

“ஜெரி, இன்னொரு விஷயத்தையும் நினைவில் வைத்திடுங்கள். உங்கள் வயது உங்களை மட்டுப்படுத்த நீங்கள் அனுமதித்தால் ஒழிய அது உண்மையிலேயே ஒரு தடை அல்ல.”

ஜெரி இன்று சிறப்பாகப் பணியாற்றிக் கொண்டிருக்கிறார். அவருக்கு இத்தொழில் மிகவும் பிடித்திருக்கிறது. ஒருசில ஆண்டுகளில் அவர் இத்தொழிலைத் தானே சொந்தமாகத் துவக்கத் திட்டமிட்டிருக்கிறார்.

இளமை என்பது ஒரு சுமை அல்ல, நீங்கள் அப்படி நினைத்தால் தவிர! காப்பீட்டு விற்பனை போன்ற சில குறிப்பிட்ட வேலைகளுக்குக் ‘கணிசமான’ உடற்பக்குவம் வேண்டும் என்று நீங்கள் அடிக்கடிக் கேள்விப்பட்டிருப்பீர்கள். ஒரு முதலீட்டாளருக்கு உங்கள்மீது நம்பிக்கை ஏற்பட வேண்டும் என்றால், ஒன்று, உங்கள் தலைமுடி நரைத்திருக்க வேண்டும் அல்லது உங்களுக்கு முடியே இருக்கக்கூடாது என்பது அபத்தமானது. உங்கள் வேலை எந்த அளவுக்கு உங்களுக்குத் தெரிந்திருக்கிறது

என்பதுதான் உண்மையிலேயே இங்கு முக்கியம். உங்கள் வேலை உங்களுக்கு முழுமையாகத் தெரிந்திருந்து, மக்களை நீங்கள் நன்றாகப் புரிந்து கொண்டிருந்தால், அந்த வேலையைக் கையாள்வதற்கான போதிய பக்குவம் உங்களுக்கு இருக்கிறது என்று பொருள். திறனுக்கும் வயதுக்கும் எந்தத் தொடர்பும் இல்லை. நீங்கள் உங்கள் முத்திரையைப் பதிப்பதற்கு வயதால் மட்டுமே உங்களுக்கு உதவ முடியும் என்று நீங்கள் நினைத்தால் மட்டுமே, வயது உங்களுக்கு ஒரு தடையாக இருக்கும்.

தங்கள் இளமைதான் தங்களை இழுத்துப் பிடித்துக் கொண்டிருப்பதாகப் பல இளைஞர்கள் நினைக்கின்றனர். ஒரு நிறுவனத்தில், பாதுகாப்பின்மை உணர்வாலும் வேலை குறித்த பயத்தாலும் துன்புற்றுக் கொண்டிருக்கின்ற ஒருவர், உங்கள் வயதைக் காரணம் காட்டியோ அல்லது வேறு ஏதேனும் காரணத்தைக் கூறியோ நீங்கள் முன்னேறாதபடி உங்கள் பாதையில் தடை ஏற்படுத்த முயற்சிக்கக்கூடும் என்பது உண்மைதான்.

ஆனால், அந்நிறுவனத்தில் யார் முக்கியமானவர்களோ, அவர்கள் இவ்வாறு செய்ய மாட்டார்கள். உங்களால் எவ்வளவு பொறுப்பைக் கையாள முடியும் என்று அவர்கள் நினைக்கிறார்களோ, அவ்வளவு பொறுப்பை அவர்கள் உங்களுக்குக் கொடுப்பார்கள். உங்களிடம் திறனும் நேர்மறையான மனப்போக்கும் இருக்கின்றன என்பதை நீங்கள் அவர்களுக்கு வெளிப்படுத்தினால், உங்கள் இளமை உங்களுக்கு ஓர் அனுகூலமாகவே அமையும்.

வயது தொடர்பான சாக்குப்போக்குகளை விட்டொழிப்பதற்கான வழிகளை நாம் இப்போது சுருக்கமாகப் பார்க்கலாம்:

- உங்களுடைய தற்போதைய வயதை ஒரு நேர்மறையான கண்ணோட்டத்தில் பாருங்கள். “எனக்கு ஏற்கனவே மிகவும் வயதாகிவிட்டது,” என்று சிந்திப்பதற்கு பதிலாக, “நான் இன்னும் இளமையாகத்தான் இருக்கிறேன்,” என்று

சிந்தியுங்கள். புதிய தொடுவானங்களை எதிர்நோக்கப் பழகிக் கொள்ளுங்கள், உற்சாகத்தையும் இளமையையும் உணருங்கள்.

- எவ்வளவு ஆக்கப்பூர்வமான காலம் உங்களுக்கு மீதமிருக்கிறது என்பதைக் கணக்கிட்டுக் கொள்ளுங்கள். முப்பது வயது நிரம்பிய ஒருவருக்கு ஆக்கப்பூர்வமான வாழ்க்கையில் இன்னும் 80 சதவீதம் மீதமிருக்கிறது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். ஐம்பது வயது நிரம்பிய ஒருவருக்கு, வாய்ப்புகளை உள்ளடக்கிய 40 சதவீதக் காலம் மீதமிருக்கிறது.
- நீங்கள் என்ன செய்ய விரும்புகிறீர்களோ, அதைச் செய்வதில் உங்கள் எதிர்கால நேரத்தை முதலீடு செய்யுங்கள். உங்கள் மனம் எதிர்மறையாகவும் உங்களுக்கு அதிக வயதாகிவிட்டதாகவும் சிந்திப்பதற்கு நீங்கள் அனுமதித்தால் மட்டுமே, நீங்கள் விரும்பும் எதுவொன்றையும் செய்யக் காலம் கடந்துவிட்டது என்று பொருள்படும். “நான் பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பே இதைத் துவக்கியிருக்க வேண்டும்,” என்று சிந்திப்பதை நிறுத்துங்கள். தோல்விக்கு இட்டுச் செல்லும் சிந்தனை அது. மாறாக, “நான் இப்போது துவக்கப் போகிறேன். என்னுடைய சிறந்த வருடங்கள் இனிதான் வரவிருக்கின்றன,” என்று சிந்தியுங்கள். வெற்றிகரமான மக்கள் இப்படித்தான் சிந்திக்கின்றனர்.

4. “ஆனால் என் விஷயம் வித்தியாசமானது. துரதிர்ஷ்டம் என்னைத் துரத்தி வருகிறது.”

சமீபத்தில், நெடுஞ்சாலைப் பாதுகாப்பைப் பற்றிப் போக்குவரத்துப் பொறியாளர் ஒருவர் பேசியதை நான் கேட்டேன். சாலை விபத்துக்களில் ஆண்டுதோறும் நாற்பதாயிரத்திற்கும் அதிகமான மக்கள் கொல்லப்பட்டதாக அவர் சுட்டிக்காட்டினார். அவர் கூற வந்த முக்கியமான விஷயம் இதுதான்; ஓர் உண்மையான சாலை

விபத்து என்று எதுவும் இல்லை. விபத்து என்று நாம் அழைக்கின்ற ஒன்று, மனிதத் தவறினாலோ அல்லது இயந்திரக் கோளாறினாலோ அல்லது இவ்விரண்டினாலோ வருவதுதான்.

இந்தப் போக்குவரத்து நிபுணர் கூறிய விஷயம், ஆண்டாண்டு காலமாக அறிவார்ந்த மக்கள் கூறி வந்துள்ளதற்கு வலு சேர்க்கிறது: “ஒவ்வொன்றுக்கும் ஒரு மூலகாரணம் இருக்கிறது.” ஒரு மூலகாரணம் இல்லாமல் எதுவும் நிகழ்வதில்லை. இன்று வானிலை ஒரு குறிப்பிட்ட விதத்தில் இருப்பது தற்செயலானது அல்ல. சில குறிப்பிட்டக் காரணங்களால் அது அப்படி இருக்கிறது. எனவே, மனித விவகாரங்கள் மட்டும் எப்படி ஒரு விதிவிலக்காக இருக்க முடியும்?

ஆனாலும், தன்னுடைய பிரச்சனைக்கு ‘துரதிர்ஷ்டம்’ மட்டுமே காரணம் என்று ஒருவர் புலம்புவதை ஒவ்வொரு நாளும் நாம் கேட்கிறோம். இன்னொருவருக்குக் கிடைத்திருக்கும் வெற்றிக்கு ‘அதிர்ஷ்டம்’தான் காரணம் என்று அவர்கள் கூறுவதையும் நாம் கேட்கிறோம்.

அதிர்ஷ்டம் தொடர்பான சாக்குப்போக்கிற்கு மக்கள் எப்படி பலியாகிறார்கள் என்பதை நான் உங்களுக்கு விளக்குகிறேன். சமீபத்தில், மூன்று இளநிலை அதிகாரிகளுடன் நான் மதிய உணவருந்தினேன். ஜார்ஜ் என்பவரைப் பற்றி அப்போது அவர்கள் பேசத் தொடங்கினர். ஜார்ஜும் அவர்களுடைய குழுவில் ஒருவராக இருந்தவர். ஆனால் முந்தைய நாள்தான் ஒரு மிகப் பெரிய பதவி உயர்வுக்காக அவர் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டிருந்தார்.

ஜார்ஜுக்கு எப்படி அந்தப் பதவி கிடைத்தது? அதிர்ஷ்டம், செல்வாக்கு, அடிமைத்தனமான பணிவு போன்ற பல்வேறு காரணங்களை அந்த மூன்று இளநிலை அதிகாரிகளும் தோண்டிக் கொண்டிருந்தனர். ஆனால் உண்மையை மட்டும் அவர்கள் விட்டுவிட்டனர். அவர்கள் எல்லோரையும்விட ஜார்ஜ் அதிகத் தகுதி படைத்தவராக இருந்தார் என்பதுதான் உண்மை. அவர் மிகச் சிறப்பாகப் பணியாற்றியிருந்தார். அவர் ஒரு கடின உழைப்பாளியாக

இருந்தார். அவர் அதிக ஆற்றல்மிக்கதோர் ஆளுமை கொண்டவராக இருந்தார்.

இவர்கள் நால்வரில் யாருக்குப் பதவி உயர்வு கொடுப்பது என்பது குறித்துத் தீர்மானிப்பதற்கு அந்நிறுவனத்தின் மூத்த அதிகாரிகள் கணிசமான நேரத்தைச் செலவிட்டிருந்ததும் எனக்குத் தெரியும். மேல்மட்டத்தில் இருக்கின்ற உயரதிகாரிகள், முக்கியமான பதவிகளுக்கு அதிகாரிகளைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது குலுக்கல் முறையில் அவர்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதில்லை என்பதை என்னுடன் உணவருந்திக் கொண்டிருந்த அந்த மூன்று பேரும் உணர்ந்திருக்க வேண்டும்.

சமீபத்தில், இயந்திர உற்பத்தி நிறுவனம் ஒன்றின் விற்பனைப் பிரதிநிதி ஒருவருடன் நான் பேசிக் கொண்டிருந்தேன். அதிர்ஷ்டம் தொடர்பான சாக்குப்போக்குகள் எவ்வளவு தீவிரமானவை என்பது குறித்து நாங்கள் பேசினோம். இத்தலைப்பு மிகவும் சுவாரசியமாக இருந்ததால் உற்சாகமடைந்த அவர், அது தொடர்பான தன்னுடைய சொந்த அனுபவத்தைப் பற்றிப் பேசத் தொடங்கினார்.

“நீங்கள் அதை ஒரு சாக்குப்போக்கு என்றும், தோல்விக்கு வித்திடுகின்ற ஒரு நோய் என்றும் குறிப்பிடுகிறீர்கள். இதற்கு முன்புவரை இப்படி நான் கேள்விப்பட்டதில்லை. ஆனால், தினமும் ஒவ்வொரு விற்பனையாளரும் இப்பிரச்சனையோடு போராட வேண்டியுள்ளது. இது ஒரு மிகப் பெரிய பிரச்சனையாக இருக்கிறது. நீங்கள் பேசிக் கொண்டிருக்கின்ற விஷயத்திற்கான ஒரு கச்சிதமான எடுத்துக்காட்டு நேற்று எங்கள் நிறுவனத்தில் நிகழ்ந்தது.

“எங்களுடைய விற்பனையாளர்களில் ஒருவரான ஜான், நேற்று மாலை சுமார் நான்கு மணியளவில் 1,12,000 டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள ஓர் ஆர்டருடன் எங்கள் அலுவலகத்திற்குள் நுழைந்தார். மிகக் குறைவாக விற்பனை செய்கின்ற இன்னொரு விற்பனையாளர் அந்த நேரத்தில் அங்கு இருந்தார். ஜான் கூறிய நல்ல செய்தியை அவர் கேட்டபோது, சற்றுப் பொறாமையுடன் அவர் ஜானைப்

பாராட்டிவிட்டு, ஜான், உனக்கு மீண்டும் அதிர்ஷ்டம் அடித்திருக்கிறது! என்று கூறினார்.

"ஜான் கொண்டுவந்திருந்த பெரிய ஆர்டருக்கும் அதிர்ஷ்டத்திற்கும் எந்தத் தொடர்பும் இல்லை என்பதை அந்த பலவீனமான விற்பனையாளர் ஒப்புக் கொள்ள மாட்டார். ஜான் அந்தக் குறிப்பிட்ட வாடிக்கையாளருக்குப் பின்னால் பல மாதங்களாக அலைந்துதிரிந்திருந்தார். சுமார் ஐந்தாறு நபர்களுடன் அவர் தொடர்ந்து பேசி வந்திருந்தார். அந்த வாடிக்கையாளரின் நிறுவனத்திற்கு எது சிறந்தது என்பதைக் கண்டுபிடிப்பதற்காக ஜான் பல இரவுகள் கண்விழித்து வேலை செய்திருந்தார். பிறகு, அவர்களுக்குத் தேவைப்பட்டக் கருவிகளுக்கான வடிவமைப்புகளை எங்களுடைய பொறியாளர்களை உருவாக்கச் செய்தார். ஜானுக்கு வாய்த்தது அதிர்ஷ்டம் அல்ல. மாறாக, அவர் தன் வேலையை கவனமாகத் திட்டமிட்டு, தன் திட்டங்களைப் பொறுமையாகச் செயல்படுத்தியிருந்தார். இதை அதிர்ஷ்டம் என்று நீங்கள் அழைத்தால், ஜான் நிச்சயமாக ஓர் அதிர்ஷ்டசாலிதான்."

ஒரு நிறுவனத்தில் யார் எதைச் செய்ய வேண்டும் என்பதையும் யார் எங்கே போக வேண்டும் என்பதையும் அதிர்ஷ்டம்தான் தீர்மானிக்கிறது என்றால், இவ்வுலகிலுள்ள ஒவ்வொரு வியாபாரமும் நிலை குலைந்துவிடும். ஜெனரல் மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் வெறுமனே அதிர்ஷ்டத்தின் அடிப்படையில் மறுஒழுங்கமைப்பட வேண்டும் என்பதாக ஒரு கணம் சிந்தித்துக் கொள்ளுங்கள். முதலில், அந்நிறுவனத்தின் அனைத்து ஊழியர்களின் பெயர்களும் தனித்தனியாக ஒரு சீட்டில் எழுதப்பட்டு ஒரு பெரிய கண்ணாடிக் குடுவைக்குள் போடப்படும். பிறகு, அக்குடுவை நன்றாகக் குலுக்கப்பட்டு, அதிலிருந்து எடுக்கப்படுகின்ற முதல் பெயருக்குரிய நபர் அந்நிறுவனத்தின் தலைவராக ஆவார். இரண்டாவதாக எடுக்கப்படும் சீட்டில் உள்ள பெயருக்குரிய நபர் துணைத் தலைவராக ஆவார். மற்ற எல்லாப் பதவிகளுக்கும் இதே முறை கையாளப்படும்.

இந்த யோசனை முட்டாள்தனமானதாக இருக்கிறது, இல்லையா? அதிர்ஷ்டம் இப்படித்தான் வேலை செய்யும்.

வர்த்தக நிர்வாகம், விற்பனை, சட்டம், பொறியியல், நடிப்பு போன்ற எந்தவொரு வேலையிலும் உயர்ந்தநிலைகளை அடைகின்ற மக்கள் தங்களுடைய நேர்மறையான மனப்போக்கினாலும் கடின உழைப்பினாலுமே உச்சத்தைத் தொடுகின்றனர்.

அதிர்ஷ்டம் தொடர்பான சாக்குப்போக்குகளை விட்டொழிப்பதற்கான இரண்டு வழிகள்

'காரணமும் அதன் விளைவும்' என்ற விதியை ஒப்புக் கொள்ளுங்கள். ஒருவருடைய 'அதிர்ஷ்டம்' என்று தோன்றுகின்ற ஒரு விஷயம் உண்மையிலேயே என்ன என்று உன்னிப்பாக கவனியுங்கள். அது அதிர்ஷ்டம் அல்ல, மாறாக, தயாரிப்பு ஏற்பாடு, திட்டமிடுதல், வெற்றிச் சிந்தனை ஆகியவைதான் அவருடைய வெற்றிக்குக் காரணம் என்பதை நீங்கள் கண்டறிவீர்கள். அடுத்து, ஒருவருடைய 'துரதிர்ஷ்டம்' என்று கூறப்படுகின்ற ஒரு விஷயத்தை உன்னிப்பாக கவனியுங்கள். அவருடைய தோல்விக்குச் சில குறிப்பிட்டக் காரணங்கள் இருப்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள். ஒரு வெற்றியாளருக்கு ஒரு பின்னடைவு ஏற்பட்டால், அவர் அதிலிருந்து கற்றுக் கொண்டு பயனடைகிறார். ஆனால், ஒரு தோல்வியாளர் தன்னுடைய பின்னடைவிலிருந்து பாடம் கற்றுக் கொள்ளத் தவறிவிடுகிறார்.

வெறுமனே ஆசைப்படுவதோடு நிறுத்திவிடாதீர்கள். வெற்றியை ஈட்டுவதற்கு ஒரு சுலபமான வழியைக் கண்டுபிடிக்க முயற்சித்து உங்கள் மனத்திறனை வீணாக்காதீர்கள். வெறுமனே அதிர்ஷ்டத்தின் மூலம் நாம் வெற்றியாளர்களாக ஆவதில்லை. வெற்றியை உருவாக்கிக் கொடுக்கின்ற விஷயங்களைச் செய்வதன் மூலமும் வெற்றிக் கொள்கைகளைக் கற்றுத் தேர்ந்து அவற்றைக் கடைபிடிப்பதன் மூலமும் மட்டுமே நாம் வெற்றி பெறுகிறோம். பதவி உயர்வு, வெற்றி, மற்றும் பிற நல்ல விஷயங்களுக்கு அதிர்ஷ்டத்தைச் சார்ந்திருக்காதீர்கள். நல்ல விஷயங்களை உங்களிடம் கொண்டு வந்து சேர்க்கும் விதத்தில் அதிர்ஷ்டம் வடிவமைக்கப்படவில்லை. மாறாக, உங்களை ஒரு வெற்றியாளராக ஆக்கக்கூடிய

பண்புநலன்களை உங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொள்வதன்மீது உங்கள் ஒட்டுமொத்த கவனத்தையும் செலுத்துங்கள்.

3

தன்னம்பிக்கையை வளர்த்தெடுங்கள், பயத்தை அழித்திடுங்கள்

“இது உன்னுடைய கற்பனைதான். எதற்கும் கவலைப்படாதே. நீ எதைக் குறித்தும் பயப்பட வேண்டியதில்லை,” என்று உங்கள் நண்பர்கள் கூறும்போது, உங்கள் நலனை மனத்தில் வைத்துதான் அவர்கள் அப்படிக் கூறுகின்றனர்.

ஆனால், பயத்தைப் போக்குவதற்கான இந்த வகையான மருந்து ஒருபோதும் பலனளிப்பதில்லை என்பதை நீங்களும் நானும் அறிவோம். மனத்திற்கு இதமளிக்கும் இத்தகைய வார்த்தைகள் ஒருசில நிமிடங்களுக்கோ அல்லது ஒருசில மணிநேரத்திற்கோ பயத்திலிருந்து நமக்கு நிவாரணம் அளிக்கக்கூடும். ஆனால், “இது உன் கற்பனைதான்” சிகிச்சை உண்மையில் உங்களிடம் தன்னம்பிக்கையை உருவாக்குவதுமில்லை, பயத்திலிருந்து உங்களை விடுவிப்பதுமில்லை.

பயம் உண்மையானது. ஆனால், அது நம்மை ஆட்கொள்வதற்கு முன்பாக, அது நம்முள் இருப்பதை நாம் உணர்ந்து கொண்டாக வேண்டும்.

இன்று பெரும்பாலான பயம் உளவியல்ரீதியானதாக இருக்கிறது. கவலை, பதற்றம், தர்மசங்கடம், பீதி ஆகிய

எல்லாமே, தவறாகக் கையாளப்படுகின்ற எதிர்மறையான கற்பனையிலிருந்து முளைப்பவைதான். பயம் எதிலிருந்து முளைக்கிறது என்பதை வெறுமனே அறிந்திருப்பது அந்த பயத்தைப் போக்கிவிடாது. உங்கள் உடலின் ஏதோ ஒரு பகுதியில் நோய்த்தொற்று இருப்பதாக ஒரு மருத்துவர் கண்டுபிடித்தால், அவர் அதோடு நிறுத்திக் கொள்வதில்லை. அந்த நோய்த்தொற்றை குணப்படுத்துவதற்கு அவர் உங்களுக்குச் சிகிச்சையளிக்கத் தொடங்குவார்.

"பயம் உங்கள் மனத்தில்தான் இருக்கிறது" என்ற பழைய சிகிச்சையானது, பயம் என்ற ஒன்று உண்மை இல்லை என்று அனுமானிக்கிறது. ஆனால் பயம் என்பது நிஜமானது. அது இருக்கிறது. வெற்றியின் முதல் எதிரி அது. ஒரு வாய்ப்பைப் பயன்படுத்திக் கொள்வதிலிருந்து பயம் ஒருவரைத் தடுக்கிறது. அது அவருடைய உடலின் வலிமையைக் குறைத்து அவரை பலவீனமாக்குகிறது. அது மக்களுக்கு நோய்களை உண்டாக்குகிறது,

அவர்களுடைய வாழ்நாளைக் குறைக்கிறது. நீங்கள் பேச விரும்பும்போது உங்களைப் பேச விடாமல் தடுப்பதும் இந்த பயம்தான்.

பொருளாதாரச் சரிவுகள் இன்றளவும் ஏற்படுவது ஏன் என்பதை பயம் விளக்குகிறது. லட்சக்கணக்கான மக்கள் ஏன் குறைவாகவே சாதிக்கின்றனர் என்பதையும், வாழ்க்கையை அவர்கள் ஏன் மகிழ்ச்சியாக அனுபவிப்பதில்லை என்பதையும் பயம் விளக்குகிறது.

உண்மையில், பயம் என்பது ஒரு சக்திவாய்ந்த ஆற்றலாகும். ஏதோ ஒரு வழியில், மக்கள் தங்கள் வாழ்விலிருந்து பெற விரும்புகின்ற விஷயங்கள் அவர்களுக்குக் கிடைக்காதபடி அது செய்துவிடுகிறது.

பல்வேறு வடிவங்களிலும் பல்வேறு அளவுகளிலும் இருக்கின்ற இந்த பயமானது ஒரு வகையான உளவியல் நோய்த்தொற்று என்று கூறலாம். உடலில் ஏற்படும் ஒரு நோய்த்தொற்றை, ஒரு திட்டவட்டமான, நிரூபிக்கப்பட்டச் சிகிச்சைமுறை மூலம் நாம் எப்படி குணப்படுத்துகிறோமோ, மனத்தில் ஏற்பட்டுள்ள இந்த நோய்த்தொற்றையும் நம்மால் அதேபோல குணப்படுத்த முடியும்.

முதலில், உங்களைச் சிகிச்சைக்குத் தயார்படுத்திக் கொள்வதன் ஒரு பகுதியாக, இந்த உண்மையை உங்கள் மனத்தில் ஆழமாகப் பதிவு செய்து கொள்ளுங்கள்; தன்னம்பிக்கை என்பது நீங்கள் கைவசப்படுத்த வேண்டியது, உங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டியது. பிறக்கும்போதே யாரும் தன்னம்பிக்கையோடு பிறப்பதில்லை. உங்களுக்குத் தெரிந்தவர்களில் தன்னம்பிக்கை உடைய, கவலையை வெற்றி கொண்டுள்ள, எல்லா இடங்களிலும் எல்லா நேரங்களிலும் சௌகரியமாக உணர்கின்ற மக்கள் அனைவரும் தன்னம்பிக்கையைத் தங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொண்டுள்ளவர்கள்தான்.

உங்களாலும் தன்னம்பிக்கையை வளர்த்தெடுக்க முடியும். அதை எப்படிச் செய்வது என்பதை இந்த அத்தியாயம் உங்களுக்கு எடுத்துரைக்கும்.

இரண்டாம் உலகப் போரின்போது, கப்பற்படையில் புதிதாகச் சேர்ந்திருந்தவர்கள் அனைவருக்கும் நீச்சல் தெரிந்திருக்க வேண்டும் அல்லது அவர்கள் நீச்சல் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும் என்பதில் கப்பற்படை அதிகாரிகள் உறுதியாக இருந்தனர். அப்புதிய வீரர்களுக்கு நீச்சல் தெரிந்திருப்பது, கடலில் என்றேனும் ஒருநாள் அவர்களுடைய உயிர்களைக் காக்கும் என்பதுதான் அந்த அதிகாரிகளின் வலியுறுத்தலுக்குப் பின்னால் இருந்த காரணம்.

நீச்சல் தெரியாதவர்களுக்கு நீச்சல் பயிற்சி வழங்கப்பட்டது. நான் இத்தகைய பல பயிற்சிகளை நேரடியாகப் பார்த்திருக்கிறேன். ஆரோக்கியமான அந்த இளைஞர்கள் ஒருசில அடிகள் ஆழம் கொண்ட தண்ணிரைக் கண்டு பயந்து நடுங்கியதைக் கண்டு நான் வியந்திருக்கிறேன். ஆறடி உயரத்தில் அமைக்கப்பட்டிருந்த ஒரு பலகையிலிருந்து எட்டடி ஆழம் கொண்ட நீருக்குள் அவர்கள் குதிக்க வேண்டும் என்பது அவர்களுக்குக் கொடுக்கப்பட்டப் பயிற்சிகளில் ஒன்று. அவர்கள் அப்படிச் செய்ய வேண்டியிருந்தபோது, நீச்சலில் திறமை பெற்ற ஆறேழு பேர் கீழே நின்று கொண்டு அவர்களைக் கண்காணித்தனர்.

மேலோட்டமாகப் பார்த்தால், அது ஒரு வருத்தமான காட்சி என்பதில் சந்தேகமில்லை. அந்த இளைஞர்களிடம் வெளிப்பட்ட பயம் உண்மையானது. ஆனால், அவர்கள் தங்களுடைய பயத்திலிருந்து விடுபடுவதற்கு அவர்கள் செய்ய வேண்டியிருந்த ஒரே காரியம், கீழே இருந்த அந்தத் தண்ணிருக்குள் ஒரே ஒரு முறை குதித்துவிடுவதுதான். சில சமயங்களில், மிகவும் பயந்து போன நபர்களை அவர்களுக்குத் தெரியாமல் யாரோ பின்னால் வந்து தண்ணிருக்குள் தள்ளினர்.

ஆயிரக்கணக்கான கப்பற்படை வீரர்களுக்குப் பரிச்சயமான இந்நிகழ்வு, "செயல்நடவடிக்கை பயத்தைப் போக்குகிறது என்ற கருத்தை விளக்கிக் காட்டுகிறது. இதை உங்கள் குறிப்பேட்டில் இக்கணமே குறித்து வைத்துக் கொள்ளுங்கள். தயக்கம், தள்ளிப்போடுதல் போன்றவை பயத்தை அதிகரிக்கின்றன.

செயல்நடவடிக்கை உண்மையிலேயே பயத்தைப் போக்குகிறது. பல மாதங்களுக்கு முன்பு, நாற்பது வயது நிரம்பிய ஓர் அதிகாரி என்னைப் பார்க்க வந்தார். அவர் பெரும் பிரச்சனையில் இருந்தார். ஒரு மிகப் பெரிய சில்லறை நிறுவனத்தில் ஒரு குறிப்பிட்டத் துறையின் கொள்முதல் அதிகாரியாக அவர் ஒரு பொறுப்பான வேலையில் இருந்தார்.

மிகுந்த கவலையில் இருந்த அவர், "என் வேலை போய்விடுமோ என்று எனக்கு பயமாக இருக்கிறது. இந்நிறுவனத்தில் என்னுடைய நாட்கள் எண்ணப்பட்டுவிட்டது போன்ற ஓர் உணர்வு என்னுள் எழுகிறது" என்று கூறினார்.

"ஏன்?" என்று நான் கேட்டேன்.

"எல்லாம் எனக்கு எதிராக நடந்து கொண்டிருக்கிறது. எங்கள் துறையின் கடந்த ஆண்டு விற்பனையைவிட இந்த ஆண்டின் விற்பனை ஏழு சதவீதம் குறைந்துள்ளது. இது மிக மோசமானது. குறிப்பாக, எங்கள் நிறுவனத்தின் ஒட்டுமொத்த விற்பனை ஆறு சதவீதம் அதிகரித்துள்ளதைக் கணக்கில் எடுக்கும்போது, எங்கள் துறையின் விற்பனை நிச்சயமாக மோசமானதுதான். சமீப காலங்களில் நான் ஓரிரு முட்டாள்தனமான

தீர்மானங்களை எடுத்துள்ளேன். எங்கள் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி வேகத்திற்கு என்னால் ஈடுகொடுக்க முடியவில்லை என்று என் மேலாளர் என்னிடம் பல முறை கூறிவிட்டார்.

“இதற்கு முன்பு நான் இதுபோல மோசமாக ஒருபோதும் உணர்ந்ததில்லை. என் பிடி தளர்ந்துவிட்டது என்பதைத்தான் இது காட்டுகிறது. என்னுடைய உதவியாளருக்கும் அது தெரிந்துவிட்டது. என் துறையில் உள்ள விற்பனையாளர்களும் அதைப் பார்க்கின்றனர். நான் என் வேலையில் சறுக்கிக் கொண்டிருப்பதை மற்ற அதிகாரிகளும் கவனித்துக் கொண்டுதான் இருக்கின்றனர். சமீபத்தில், கொள்முதல் அதிகாரிகளுக்கான ஒரு சந்திப்புக்கூட்டத்தில், என்னுடைய துறையின் பொருட்கள் சிலவற்றைத் தன்னுடைய துறைக்கு மாற்றித் தரும்படியும், தன்னால் எங்கள் நிறுவனத்திற்கு அதன் மூலம் அதிக லாபம் சம்பாதித்துக் கொடுக்க முடியும் என்றும் இன்னொரு கொள்முதல் அதிகாரி கூறினார். நான் வேகமாக மூழ்கிக் கொண்டிருப்பதைப்போல உணர்கிறேன். நான் எப்போது முழுவதுமாக மூழ்குவேன் என்று பார்ப்பதற்காக எல்லோரும் என்னைச் சுற்றி நின்று வேடிக்கை பார்த்தபடி காத்துக் கொண்டிருப்பதாக எனக்குத் தோன்றுகிறது.”

தன்னுடைய இக்கட்டான சூழ்நிலையை மேலும் விவரிக்கும் விதமாக அவர் தொடர்ந்து பேசிக் கொண்டே போனார். கடைசியில் நான் குறுக்கிட்டு, “இது குறித்து நீங்கள் என்ன நடவடிக்கை மேற்கொண்டிருக்கிறீர்கள்? இச்சூழ்நிலையைச் சரி செய்வதற்கு நீங்கள் என்ன செய்ய முயற்சித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள்?” என்று நான் கேட்டேன்.

“நல்லது நடக்கும் என்று நம்பிக்கையோடு எதிர்பார்ப்பதைத் தவிர இச்சூழ்நிலையில் நான் செய்வதற்கு அவ்வளவாக எதுவுமில்லை,” என்று அவர் பதிலளித்தார்.

“இக்கணத்தில் நம்பிக்கை மட்டும் போதும் என்று உண்மையிலேயே உங்களுக்குத் தோன்றுகிறதா?” என்று கேட்டுவிட்டு ஒரு கணம் நிதானித்த நான், அவர்

பேசுவதற்கு வாய்ப்புக் கொடுக்காமல், “உங்கள் நம்பிக்கைக்கு உதவும் விதத்தில் நீங்கள் ஏதேனும் நடவடிக்கை எடுத்தால் என்ன?” என்று இன்னொரு கேள்வியைக் கேட்டேன்.

“விளக்கமாகச் சொல்லுங்கள்,” என்று அவர் கூறினார்.

“உங்கள் விஷயத்தில் இரண்டு வகையான நடவடிக்கைகள் உங்களுக்கு உதவும் என்று எனக்குத் தோன்றுகிறது. முதலில், உங்கள் துறையின் விற்பனையை அதிகரிக்க இன்று மதியத்திலிருந்தே செயல்படத் தொடங்குங்கள். நீங்கள் இப்பிரச்சனையை நேருக்கு நேர் எதிர்கொண்டாகத்தான் வேண்டும். உங்களுடைய விற்பனை இப்படிக் குறைந்து கொண்டிருப்பதற்கு நிச்சயமாக ஒரு காரணம் இருக்கிறது. அது என்ன காரணம் என்று கண்டுபிடியுங்கள். உங்கள் துறையில் மெதுவாக விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கின்ற பொருட்களை வேகமாக விற்றுத் தீர்ப்பதற்கு ஒரு சிறப்புத் தள்ளுபடி விற்பனையை நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டியிருக்கக்கூடும். அவற்றை நீங்கள் விற்றுவிட்டால், புதிய சரக்குகளை உங்களால் வாங்க முடியும். உங்களுடைய பொருட்களை நீங்கள் காட்சிப்படுத்தியிருக்கும் விதத்தை நீங்கள் மாற்றியமைக்க வேண்டியிருக்கக்கூடும். ஒருவேளை, உங்கள் விற்பனையாளர்களுக்கு அதிக உற்சாகம் தேவைப்படலாம். எது உங்கள் விற்பனையை அதிகரிக்கும் என்று என்னால் திட்டவட்டமாக ஒன்றைக் கூற முடியாது, ஆனால் நிச்சயமாக ஏதோ ஒன்று அதைச் செய்யும். உங்கள் மேலாளரிடம் இது பற்றித் தனியாகப் பேசுவது அறிவார்ந்த செயலாக இருக்கும். அவர் உங்களை வேலையைவிட்டு நீக்குவதில் மும்முரமாக இருக்கக்கூடும், ஆனால் நீங்கள் அவரிடம் இப்பிரச்சனை குறித்துப் பேசி அவரிடம் அறிவுரை கேட்டால், நீங்கள் உங்கள் விஷயங்களைச் சரி செய்வதற்கு அவர் நிச்சயமாக உங்களுக்குக் கூடுதல் நேரத்தைக் கொடுப்பார். உங்களைப் போன்ற ஒருவரை நீக்கிவிட்டு, உங்களுக்கு பதிலாக இன்னொருவரை நியமிப்பது உங்கள் நிறுவனத்திற்கு அதிகச் செலவு வைக்கும். எனவே, நீங்கள் ஒரு தீர்வைக் கண்டுபிடிப்பீர்கள் என்ற நம்பிக்கை

உங்களுடைய மேல்மட்ட நிர்வாகத்திற்கு இருக்கும்வரை, அவசரப்பட்டு அவர்கள் உங்களை வேலையிலிருந்து நீக்க மாட்டார்கள்."

நான் மேலும் தொடர்ந்தேன். "உங்களுடைய உதவியாளர்களையும் உடன் சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் மூழ்கிக் கொண்டிருப்பதுபோல நினைப்பதையும் நடந்து கொள்வதையும் உடனடியாக நிறுத்துங்கள். நீங்கள் இன்னும் உயிரோடுதான் இருக்கிறீர்கள் என்பதை உங்களைச் சுற்றி இருப்பவர்கள் பார்க்கட்டும்."

இப்போது அவருடைய கண்களில் துணிச்சல் தென்பட்டது. அவர் என்னிடம், "நான் இரண்டு வகையான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும் என்று நீங்கள் கூறினிர்கள். அந்த இரண்டாவது நடவடிக்கை என்ன?" என்று கேட்டார்.

"அது ஒரு காப்பீடு என்று நீங்கள் கருதிக் கொள்ளலாம். இன்னொரு நிறுவனத்தில் உங்களுக்கு ஒரு நல்ல வேலைக்கான வாய்ப்பு வந்திருப்பதாகவும், அதை நீங்கள் பரிசீலிக்கக்கூடும் என்றும் உங்களுடைய நெருங்கிய வியாபார நண்பர்கள் இரண்டு அல்லது மூன்று பேரிடம் நீங்கள் தெரிவிக்கலாம். அந்த வேலை உங்களுடைய தற்போதைய வேலையைவிடச் சிறப்பானதாக இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

"உங்கள் துறையின் விற்பனையை அதிகரிக்க நீங்கள் நடவடிக்கை எடுக்கத் தொடங்கிய பிறகு உங்களுடைய தற்போதைய வேலைக்கு எந்தப் பிரச்சனையும் ஏற்படாது என்று நான் நம்புகிறேன். ஆனாலும், வேறு ஓரிரு வேலைகளுக்கான வாய்ப்புகள் உங்கள் கைவசம் இருப்பது நல்லது. ஒரு வேலையில் இருக்கின்றபோது இன்னொரு வேலையைத் தேடுவது எந்த வேலையிலும் இல்லாமல் இன்னொரு வேலையைத் தேடுவதைவிடப் பத்து மடங்கு அதிக சுலபமானது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்."

இரண்டு நாட்களுக்கு முன்பு அந்தக் கொள்முதல் அதிகாரி என்னைத் தொலைபேசியில் அழைத்துப் பேசினார்.

"டாக்டர் ஷுவொர்ட்ஸ் அவர்களே, நம்முடைய உரையாடலுக்குப் பிறகு நான் உடனடியாகச் செயலில்

இறங்கினேன். நான் ஏராளமான மாற்றங்களைச் செய்துள்ளேன், ஆனால் மிக முக்கியமாக, என் விற்பனையாளர்களை நான் கையாளும் விதத்தில் நான் அடிப்படையான மாற்றத்தைச் செய்துள்ளேன். முன்பெல்லாம் வாரத்திற்கு ஒரு முறை மட்டுமே அவர்களுடன் நான் சந்திப்புக்கூட்டங்களை நடத்தினேன். ஆனால் இப்போது, தினமும் காலையில் நான் அவர்களை சந்திக்கிறேன். அவர்கள் இப்போது உண்மையிலேயே உற்சாகமடைந்துள்ளனர். நான் இப்போது செயற்துடிப்போடு இயங்குவதைக் கண்டவுடன், அவர்களும் கடினமாக உழைக்க உந்தப்பட்டுள்ளனர் என்று நினைக்கிறேன். நான் துடிப்பாகச் செயல்படுவதற்காக அவர்கள் காத்துக் கொண்டிருந்துள்ளனர்.

“இப்போது விஷயங்கள் நன்றாகப் போய்க் கொண்டிருக்கின்றன. கடந்த வாரம் எங்களுடைய விற்பனை முந்தைய ஆண்டின் விற்பனையைக் கடந்துவிட்டது. எங்கள் கடையின் சராசரி விற்பனையைவிட எங்கள் விற்பனை அதிகமாக இருந்தது.

“நான் இன்னொரு நல்ல செய்தியையும் உங்களிடம் கூற விரும்புகிறேன். கடந்த முறை நான் உங்களுடன் பேசிவிட்டுச் சென்ற பிறகு, இரண்டு நல்ல வேலைகளுக்கான வாய்ப்புகள் எனக்குக் கிடைத்துள்ளன. அது குறித்து எனக்கு மகிழ்ச்சிதான், ஆனால் என்னுடைய தற்போதைய வேலையில் எல்லாமே சிறப்பாக நடந்தேறிக் கொண்டிருப்பதால், நான் அவ்விரண்டு வாய்ப்புகளையும் நிராகரித்துவிட்டேன்.”

நாம் கடினமான பிரச்சனைகளை எதிர்கொள்ளும்போது, அது குறித்து நாம் ஏதேனும் நடவடிக்கை எடுக்கும்வரை நாம் புதைகுழியில்தான் சிக்கிக் கிடப்போம். நம்பிக்கை கொள்வது ஒரு நல்ல துவக்கம்தான். ஆனால் வெற்றி பெறுவதற்குச் செயல்நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டியது அவசியம்.

நடவடிக்கை மேற்கொள்ளுதல் என்ற கொள்கையை எப்போதும் கடைபிடியுங்கள். அடுத்த முறை நீங்கள் ஒரு பெரிய பயத்தையோ அல்லது ஒரு சிறிய பயத்தையோ எதிர்கொள்ளும்போது, உங்களை ஆசுவாசப்படுத்திக்

கொண்டு, “இந்த பயத்திலிருந்து விடுபடுவதற்கு என்னால் எந்த வகையான நடவடிக்கையை எடுக்க முடியும்?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் பயத்தை ஒதுக்கி வையுங்கள். பிறகு, பொருத்தமான நடவடிக்கையை மேற்கொள்ளுங்கள்.

பின்வரும் அட்டவணையில் பயத்திற்கான இல எடுத்துக்காட்டுகளும் அவற்றுக்கான இல தீர்வுகளும் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன:

பயம்	நடவடிக்கை
புறத்தோற்றம் காரணமாக ஏற்படுகின்ற தர்மசங்கடம்	உங்கள் புறத்தோற்றத்தை மேம்படுத்துங்கள். ஓர் அழகு நிலையத்திற்குச் செல்லுங்கள். உங்கள் காலணிகளைப் பளிச்சூட்டுங்கள், உங்கள் ஆடைகள் தூய்மையாகவும் இஸ்திரி போடப்பட்டும் இருப்பதை உறுதி செய்யுங்கள். மொத்தத்தில், உங்கள் தோற்றத்தின்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். இதற்காக எப்போதும் நீங்கள் புதிய ஆடைகளை வாங்கத் தேவையில்லை.
ஒரு முக்கியமான வாடிக்கையாளரை இழந்துவிடுவது குறித்த பயம்	சிறந்த சேவையைக் கொடுப்பதற்கு இரண்டு மடங்கு அதிக கடினமாக உழையுங்கள். உங்கள் வாடிக்கையாளர் உங்கள்மீது நம்பிக்கை இழப்பதற்குக் காரணமாக இருந்திருக்கக்கூடிய எந்தவொரு விஷயத்தையும் திருத்திக் கொள்ளுங்கள்.

ஒரு தேர்வில் தோற்றுவிடுவோமோ என்ற பயம்	கவலைப்படுவதற்கு நீங்கள் செலவிடுகின்ற நேரத்தைப் படிப்பதற்குச் செலவிடுங்கள்.
உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இல்லாத விஷயங்கள் குறித்த பயம்	மற்றவர்களுடைய பயங்களைப் போக்குவதற்கு உதவுவதில் உங்கள் கவனத்தைத் திசைதிருப்புங்கள். பிரார்த்தனை செய்யுங்கள்.
ஒரு சூறாவளி அல்லது ஒரு விமான விபத்து போன்றவற்றால் உடல்ரீதியாக நீங்கள் காயப்படக்கூடும் என்ற பயம்	இவற்றிலிருந்து முற்றிலும் வித்தியாசமான ஏதோ ஒன்றின்மீது உங்கள் கவனத்தைத் திசைதிருப்புங்கள். உங்களுடைய தோட்டத்திற்குச் சென்று களைகளைப் பிடுங்குங்கள். உங்கள் குழந்தைகளுடன் விளையாடுங்கள். ஏதேனும் ஒரு திரைப்படத்திற்குச் சென்று வாருங்கள்.
மற்றவர்கள் என்ன நினைப்பார்களோ, அவர்கள் என்ன கூறுவார்களோ என்ற பயம்	நீங்கள் செய்யத் திட்டமிட்டிருக்கும் விஷயம் சரியானதுதான் என்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். பிறகு துணிந்து அந்த விஷயத்தைச் செய்யுங்கள். நீங்கள் ஒரு மதிப்பான காரியத்தைச் செய்கிறீர்கள் என்றால், மற்றவர்கள் அது குறித்து விமர்சனம் செய்வார்கள் என்று நீங்கள்

	தாராளமாக எதிர்பார்க்கலாம்.
ஒரு முதலீடு செய்வது அல்லது ஒரு வீடு வாங்குவது குறித்த பயம்	எல்லாக் காரணிகளையும் ஆய்வு செய்யுங்கள். பிறகு, உறுதியான மனத்துடன் ஒரு திட்டவட்டமான தீர்மானம் எடுங்கள். அத்தீர்மானத்தை நிறைவேற்றுங்கள். உங்கள் தீர்மானத்தின்மீது நம்பிக்கை வையுங்கள்.
மக்களைக் குறித்த பயம்	அவர்களை முறையான கண்ணோட்டத்தில் வைத்துப் பாருங்கள். அவர்களும் உங்களைப்போல மனிதர்கள்தான் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

இந்த இரண்டு அம்சச் செயல்முறையப் பயன்படுத்தி உங்கள் பயத்தை வெற்றி கொண்டு, தன்னம்பிக்கையைப் பெறுங்கள்:

1. உங்கள் பயத்தைத் தனியே பிரித்தெடுங்கள். எது குறித்து நீங்கள் பயப்படுகிறீர்கள் என்பதைக் கண்டுபிடியுங்கள்.
2. பிறகு, பொருத்தமான நடவடிக்கை எடுங்கள். எந்தவொரு வகையான பயத்திற்கும் ஏதோ ஒரு வகையான நடவடிக்கை நிச்சயமாக இருக்கத்தான் செய்கிறது.

தயக்கம் உங்கள் பயத்தைப் பெரிதுபடுத்தவே செய்யும். எனவே, துரிதமாக நடவடிக்கை எடுங்கள். தீர்மானம் எடுப்பதில் உறுதியாக இருங்கள், காலம் தாழ்த்தாதீர்கள்.

பெரும்பாலும், தன்னம்பிக்கையின்மைக்கு முக்கியக் காரணமாக இருப்பது சரியாகக் கையாளப்படாத நினைவுகள்தான்.

உங்கள் மூளை ஒரு வங்கியைப் போன்றது. நீங்கள் தினமும் உங்கள் எண்ணங்களை உங்கள் 'மன வங்கியில்' சேமிக்கிறீர்கள். இந்த எண்ணச் சேமிப்பு வளர்ந்து, உங்கள் நினைவுகளாக ஆகின்றன. நீங்கள் சிந்தனையில் மூழ்கும்போதோ அல்லது ஒரு பிரச்சனையை எதிர்கொள்ளும்போதோ, "இதைப் பற்றி எனக்கு ஏற்கனவே என்ன தெரியும்?" என்று உங்கள் நினைவு வங்கியிடம் நீங்கள் கேட்கிறீர்கள்.

உங்கள் நினைவு வங்கி உங்களுக்கு விடையளிக்கும் விதமாக, இதே போன்ற சூழ்நிலை முன்பு எழுந்தபோதெல்லாம் நீங்கள் சேமித்து வைத்த எண்ணங்களிலிருந்து இச்சூழ்நிலை தொடர்பான தகவல்களை உங்களுக்கு வழங்குகிறது. இவ்விதத்தில், உங்களுடைய புதிய சிந்தனைக்கான அடிப்படைக் கச்சாப் பொருளை உங்கள் நினைவுகள்தான் உங்களுக்கு வழங்குகின்றன.

உங்கள் நினைவு வங்கியில் உள்ள காசாளர் மிகவும் நம்பகமானவர். அவர் ஒருபோதும் உங்களை மறுத்துப் பேச மாட்டார். நீங்கள் அவரை அணுகி, "நான் மற்ற எல்லோரையும்விடத் தாழ்ந்தவன் என்று நிரூபிக்கும் விதமாக முன்பு நான் சேமித்து வைத்துள்ள எண்ணங்களில் சிலவற்றை நான் இப்போது எடுக்க விரும்புகிறேன்" என்று கூறினால், அவர் உடனே, "நிச்சயமாக! இந்தக் குறிப்பிட்ட அணுகுமுறையை முன்பு இரண்டு முறை முயற்சித்து நீங்கள் தோல்வியைத் தழுவியது உங்களுக்கு நினைவிருக்கிறதா? எதையும் முழுமையாக சாதிக்கின்ற திறன் உங்களுக்கு இல்லை என்பது பற்றி உங்கள் ஆறாவது வகுப்பு ஆசிரியர் உங்களிடம் கூறியது உங்களுக்கு நினைவிருக்கிறதா? உங்கள் சக ஊழியர்கள் சிலர் உங்களைப் பற்றிப் பேசியபோது நீங்கள் தற்செயலாகக் கேட்க நேர்ந்த விஷயங்கள் உங்களுக்கு நினைவிருக்கின்றனவா?..." என்று அடுக்கிக் கொண்டே போவார்.

போதிய திறமைகள் உங்களுக்கு இல்லை என்று நிரூபிக்கக்கூடிய எண்ணங்களை ஒவ்வொன்றாக உங்கள் நினைவு வங்கியிலிருந்து அவர் தோண்டியெடுத்து வழங்கிக் கொண்டே இருப்பார்.

ஒருவேளை நீங்கள் உங்கள் நினைவு வங்கியின் காசாளரிடம், "நான் ஒரு கடினமான சூழ்நிலையை எதிர்கொண்டிருக்கிறேன். எனக்கு நம்பிக்கையூட்டக்கூடிய சில எண்ணங்களை உங்களால் வழங்க முடியுமா?" என்று அவரிடம் கேட்கிறீர்கள் என்று வைத்துக் கொள்வோம்.

இப்போதும், "நிச்சயமாக!" என்று அவர் கூறுவார். ஆனால் இம்முறை, உங்களால் வெற்றி பெற முடியும் என்று கூறுகின்ற விதத்தில் அமைந்த, முன்பு நீங்கள் சேமித்து வைத்துள்ள எண்ணங்களை அவர் உங்களுக்கு வழங்குவார். "இதே போன்ற ஒரு சூழ்நிலையில் நீங்கள் சிறப்பாகச் செயல்பட்டு அச்சூழ்நிலைக்குத் தீர்வு கண்டீர்களே, அது உங்களுக்கு நினைவிருக்கிறதா? வில்லியம் உங்கள்மீது எவ்வளவு நம்பிக்கை கொண்டிருந்தார் என்பது உங்களுக்கு நினைவிருக்கிறதா? உங்களுடைய நல்ல நண்பர்கள் உங்களைப் பற்றிக் கூறிய விஷயங்கள் நினைவிருக்கின்றனவா?" என்று அவர் அடுக்கிக் கொண்டே போவார்.

உங்கள் நினைவு வங்கியிலிருந்து நீங்கள் எடுக்க விரும்புகின்ற எண்ணங்களை நீங்கள் எடுக்க உங்கள் காசாளர் தாராளமாக அனுமதிப்பார். ஏனெனில், அது உங்களுடைய சொந்த வங்கியல்லவா?

உங்களுடைய நினைவு வங்கியைத் திறமையாகக் கையாள்வதன் மூலம் தன்னம்பிக்கையை வளர்த்தெடுப்பதற்கான இரண்டு திட்டவட்டமான விஷயங்கள் இவை:

1. உங்களுடைய நினைவு வங்கியில் நேர்மறையான எண்ணங்களை மட்டுமே சேமித்து வையுங்கள்.

இனிமையற்ற, தர்மசங்கடம் ஏற்படுத்துகின்ற, ஊக்கமிழக்கச் செய்கின்ற சூழ்நிலைகளை எல்லோரும் எதிர்கொள்கின்றனர். இதை நாம் ஒப்புக் கொள்வது நமக்கு நல்லது. ஆனால், வெற்றியாளர்களும்

தோல்வியாளர்களும் இச்சூழ்நிலைகளை முற்றிலும் மாறுபட்ட விதங்களில் கையாள்கின்றனர். தோல்வியாளர்கள் இச்சூழ்நிலைகளைப் பற்றிய நினைவில் மூழ்கி, அதிலேயே உழல்கின்றனர். அவர்கள் அச்சூழ்நிலைகளைப் பற்றியே எப்போதும் நினைத்துக் கொண்டிருக்கின்றனர். வேறு எதன்மீதும் அவர்கள் கவனம் செலுத்துவதில்லை. இரவில் படுக்கப் போகும்போதுகூட இந்த இனிமையற்றச் சூழல்தான் அவர்கள் நினைக்கின்ற கடைசி விஷயமாக இருக்கிறது.

தன்னம்பிக்கை கொண்ட வெற்றிகரமான மக்கள் இச்சூழ்நிலையைப் பற்றி அதிகமாகக் கவலைப்படுவதில்லை. நேர்மறையான எண்ணங்களைத் தங்கள் நினைவு வங்கியில் சேமித்து வைப்பதில் அவர்கள் தனித்திறமை பெற்றவர்களாக இருக்கின்றனர்.

தினமும் காலையில் நீங்கள் உங்கள் காரின் சுழலுறைக்குள் ஒரு கைப்பிடி மண்ணை அள்ளிப் போட்டீர்கள் என்றால், அந்தக் கார் எந்த விதத்தில் இயங்கும்? ஒழுங்காக இயங்கிக் கொண்டிருந்த எஞ்சின் விரைவில் பாழாகும். நீங்கள் விரும்புகின்ற விதத்தில் உங்கள் கார் இயங்காது. அதுபோலத்தான், உங்கள் மனத்தில் நீங்கள் சேமித்து வைக்கின்ற இனிமையற்ற, எதிர்மறையான எண்ணங்கள் உங்கள் மனத்தை பாதிக்கின்றன. எதிர்மறையான எண்ணங்கள் உங்கள் மனத்தில் கவலையையும் விரக்தியையும் தாழ்வு மனப்பான்மையையும் உருவாக்கி உங்கள் மனத்தைச் சிதைக்கின்றன. மற்றவர்கள் முன்னேறிச் சென்று கொண்டிருக்கும்போது நீங்கள் ஒரே இடத்தில் முடங்கிக் கிடக்கும்படி உங்கள் மனம் செயல்படும்.

நீங்கள் காரோட்டிக் கொண்டிருக்கும்போதோ அல்லது தனியாக அமர்ந்து உணவருந்திக் கொண்டிருக்கும்போதோ, இனிமையான, நேர்மறையான அனுபவங்களை நினைவுகூர்ந்து பாருங்கள். உங்கள் நினைவு வங்கியில் நல்ல எண்ணங்களைச் சேமியுங்கள். இது உங்களுடைய தன்னம்பிக்கையை அதிகரிக்கும், உங்களுக்கு ஒரு மகிழ்ச்சியுணர்வைக் கொடுக்கும். உங்கள் உடலும் சீராக இயங்குவதற்கு இது உதவும்.

பின்வரும் அற்புதமான திட்டத்தைச் செயல்படுத்திப் பாருங்கள். இன்றிரவு நீங்கள் தூங்கப் போவதற்கு முன்பாக நல்ல எண்ணங்களை உங்கள் நினைவு வங்கியில் போட்டு வையுங்கள். உங்கள் வாழ்வில் உங்களுக்குக் கிடைத்திருக்கும் ஆசீர்வாதங்களை எண்ணிப் பாருங்கள். உங்கள் வாழ்க்கைத்துணைவர், குழந்தைகள், நண்பர்கள், நல்ல ஆரோக்கியம் போன்ற, உங்களுக்குக் கிடைத்திருக்கும் பல நல்ல விஷயங்களை நினைவுகூருங்கள். இன்று யாரேனும் ஒரு நல்ல காரியம் செய்வதை நீங்கள் பார்த்திருந்தால், அதையும் நினைவுகூருங்கள். உங்களுக்குக் கிடைத்திருக்கும் சிறு வெற்றிகளையும் நீங்கள் செய்துள்ள சாதனைகளையும் நினைத்துப் பாருங்கள். உயிரோடு இருப்பது குறித்து நீங்கள் ஏன் மகிழ்ச்சி கொள்கிறீர்கள் என்பதற்கான காரணங்களை நினைத்துப் பாருங்கள்.

2. உங்களுடைய நினைவு வங்கியிலிருந்து நேர்மறையான எண்ணங்களை மட்டுமே திரும்பப் பெறுங்கள்.

பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, சிகாகோ நகரில் அமைந்த ஓர் உளவியல் மையத்துடன் நான் நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டிருந்தேன். உளவியல் நிபுணர்கள் பலர் அங்கு ஆலோசகர்களாகப் பணியாற்றினர். அவர்கள் பல்வேறு வகையான பிரச்சனைகளைக் கையாண்டனர். ஆனால் பெரும்பாலும், திருமணப் பிரச்சனைகளும் உளவியல் பிரச்சனைகளும்தான் அங்கு அதிக அளவில் கையாளப்பட்டன. எல்லாமே மனம் தொடர்பான விவகாரங்களாக இருந்தன.

ஒருநாள் மதியம், அந்த மையத்தின் தலைவருடன் நான் பேசிக் கொண்டிருந்தபோது, அவருடைய தொழிலைப் பற்றியும், தீவிர மனப் பிரச்சனை கொண்டவர்களுக்கு உதவுவதற்கு அவர் பயன்படுத்திய உத்திகள் பற்றியும் நான் அவரிடம் கேட்டேன். அதற்கு அவர், “மக்களுக்கு ஒரே ஒரு விஷயம் மட்டும் தெரிந்திருந்தால், என்னுடைய சேவைகளுக்கான தேவையே இருக்காது” என்று பதிலளித்தார்.

“அது என்ன விஷயம்?” என்று நான் கேட்டேன்.

“எதிர்மறை எண்ணங்கள் உங்கள் மனத்தில் பயங்கரமான அரக்கர்களாக வடிவம் பெறுவதற்கு முன்பாக அவற்றை அழித்துவிட வேண்டும்.”

அவர் மேலும் தொடர்ந்தார். “நான் இங்கு கையாள்கின்றவர்களில் பெரும்பாலானோர், தங்கள் சொந்த மனச்சிறையில் சிக்கி, பெரும் சித்திரவதைகளை அனுபவித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர். எடுத்துக்காட்டாக, திருமணப் பிரச்சனைகளோடு வருகின்றவர்களில் பலருடைய விஷயத்தில், தேனிலவு ஒரு பிரச்சனையாக இருக்கிறது. ஒரு தம்பதியர் எதிர்பார்த்த அளவுக்கு அவர்களுடைய தேனிலவு திருப்திகரமாக இல்லாமல் போய்விடுவது அவர்களுக்கு ஒரு பெரிய பிரச்சனையாக ஆகிவிடுகிறது. ஆனால் அந்த நினைவைக் குழிதோண்டிப் புதைப்பதற்கு பதிலாக, அவர் அதையே ஆயிரக்கணக்கான முறை நினைத்துப் பார்க்கின்றனர். இறுதியில், அவர்களுக்கிடையே ஒரு வெற்றிகரமான திருமண உறவு உருவாவதற்கு அதுவே ஒரு தடையாக ஆகிவிடுகிறது. பிறகு, பத்து அல்லது பதினைந்து வருடங்கள் கழித்து அவர்கள் என்னிடம் வருகின்றனர்.

“வழக்கமாக, தங்கள் பிரச்சனை உண்மையிலேயே எங்கே இருக்கிறது என்பதை என்னுடைய வாடிக்கையாளர்கள் பார்க்கத் தவறிவிடுகின்றனர். அவர்களுடைய பிரச்சனைக்கான மூலகாரணத்தைக் கண்டுபிடித்து அதை அவர்களிடம் விளக்க வேண்டியதும், அவர்களுடைய பிரச்சனை உண்மையிலேயே எவ்வளவு அற்பமானது என்பதை அவர்கள் பார்க்க அவர்களுக்கு உதவுவதும் என்னுடைய வேலை.

“இனிமையற்ற எந்தவொரு நிகழ்விலிருந்தும் ஒரு மன அரக்கனை ஒருவரால் உருவாக்கிவிட முடியும். ஒரு வேலை கிடைக்காமல் போவது, ஒரு காதல் உறவு முறிவது, ஒரு மோசமான முதலீடு, ஒரு பருவவயதுக் குழந்தையின் நடத்தை ஏமாற்றமளிப்பது போன்ற பொதுவான அரக்கர்களை அழிப்பதற்கு மக்களுக்கு நான் உதவ வேண்டியுள்ளது.”

ஓர் எதிர்மறை எண்ணத்தை அடிக்கடி நினைத்துப் பார்ப்பதன் மூலம் அதை வளரவிட்டால், அது ஓர் உண்மையான மன அரக்கனாக உருவாகும் என்பதும், அது நம்முடைய தன்னம்பிக்கையைச் சிதைத்து, தீவிர உளவியல் சிக்கல்களுக்கு வழி வகுக்கும் என்பதும் தெளிவாகத் தெரிகிறது.

சில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, காஸ்மோபாலிட்டன் இதழில் வெளிவந்த கட்டுரை ஒன்றில் ஆலிஸ் மல்காஹி இவ்வாறு எழுதியிருந்தார்: "ஒவ்வோர் ஆண்டும் முப்பதாயிரத்திற்கும் அதிகமான அமெரிக்கர்கள் தற்கொலை செய்து கொள்கின்றனர். இன்னோர் ஒரு லட்சம் பேர் தங்கள் உயிர்களை மாய்த்துக் கொள்ள முயற்சிக்கின்றனர். இது தவிர, மெதுவான, வெளிப்படையாகத் தெரியாத பிற வழிமுறைகளால் லட்சக்கணக்கான மக்கள் தங்களைக் கொன்று கொண்டிருக்கின்றனர் என்பதற்கான அதிர்ச்சியூட்டும் ஆதாரம் இருக்கிறது. இன்னும் பலர் ஆன்மீகத் தற்கொலை செய்து கொள்கின்றனர். இவர்கள் தங்களைத் தாங்களே சிறுமைப்படுத்திக் கொள்வதற்கும், தண்டித்துக் கொள்வதற்கும், தங்களை மட்டுப்படுத்திக் கொள்வதற்குமான வழிகளைத் தேடுகின்றனர்."

"மனரீதியான மற்றும் ஆன்மீகரீதியான தற்கொலையைச் செய்து கொள்வதிலிருந்து தன்னுடைய நோயாளிகளில் ஒருவரைத் தான் காப்பாற்றிய விதம் குறித்து முன்பு நான் குறிப்பிட்ட அந்த உளவியல் நிபுணர் என்னிடம் பேசினார். "என்னுடைய இந்த நோயாளிக்கு முப்பத்தைந்து வயதுக்கும் அதிகமாக இருக்கும். அவளுக்கு இரண்டு குழந்தைகள் இருந்தனர். அவள் தீவிர மனச்சோர்வால் துன்புற்றுக் கொண்டிருந்தாள். கடந்தகாலத்தில் தன் வாழ்வில் நிகழ்ந்திருந்த ஒவ்வொரு சம்பவத்தையும் ஒரு மகிழ்ச்சியற்ற அனுபவமாகவே அவள் பார்த்தாள். தன்னுடைய பள்ளிக்கூட நாட்கள், தன் திருமணம், தான் கருவுற்றிருந்தது, தான் வாழ்ந்திருந்த இடங்கள் ஆகிய எல்லாவற்றையும் பற்றி அவள் எதிர்மறையாக சிந்தித்தாள். தான் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியாக இருந்த நினைவு தனக்கு இல்லவே இல்லை

என்று அவள் கூறினாள். கடந்தகாலத்தில் ஒருவர் எதைப் பார்க்கிறாரோ, நிகழ்காலத்திலும் அவர் அதையே பார்க்கிறார் என்பதால், அவள் இப்போது இருட்டை மட்டுமே பார்த்தாள். அவள் முற்றிலும் அவநம்பிக்கையோடு இருந்தாள்.

"நான் அவளிடம் ஒரு படத்தைக் காட்டி, அதில் அவள் எதைப் பார்த்தாள் என்று அவளிடம் கேட்டபோது, இன்றிரவு இடிமின்னலுடன்கூடிய ஒரு கடுமையான புயல்மழை வரும் என்பதுபோல இப்படத்தில் தெரிகிறது, என்று அவள் பதிலளித்தாள். நான் காட்டிய அந்தப் புகைப்படத்திற்கு இப்படியோர் எதிர்மறையான விளக்கத்தை நான் இதுவரை கேட்டதே இல்லை." (அந்தப் படம் ஒரு பெரிய எண்ணெய் வண்ண ஓவியமாகும். அதில் வானில் சூரியன் மிகத் தாழ்வாக இருக்கும். கரடுமுரடான பாறைகள் நிறைந்த ஒரு கடற்கரையும் அதில் தெரியும். அந்த ஓவியம் மிகவும் புத்திசாலித்தனமாகத் தீட்டப்பட்டு இருந்தது. அதை ஒரு சூரிய உதயமாகவும் பார்க்கலாம் அல்லது ஒரு சூரிய அஸ்தமனமாகவும் பார்க்கலாம். அப்படத்தில் ஒருவர் பார்க்கின்ற விஷயம் அவருடைய ஆளுமைக்கான ஒரு துப்பைக் கொடுக்கும் என்று அந்த உளவியலாளர் கூறினார். அப்படம் ஒரு சூரிய உதயத்தைச் சித்தரிப்பதாகப் பெரும்பாலான மக்கள் கூறுகின்றனர். ஆனால் உளச்சோர்வுக்கு ஆளாகியிருக்கும் மக்களில் கிட்டத்தட்ட எல்லோருமே அது ஒரு சூரிய அஸ்தமனம் என்று கூறுகின்றனர்.)

அந்த உளவியல் நிபுணர் மேலும் தொடர்ந்தார். "ஓர் உளவியலாளர் என்ற முறையில், ஒரு நபரின் நினைவில் ஏற்கனவே இருப்பவற்றை என்னால் மாற்ற முடியாது. ஆனால், அவருடைய ஒத்துழைப்பு எனக்குக் கிடைத்தால், அவர் தன்னுடைய கடந்தகாலத்தை ஒரு வித்தியாசமான கண்ணோட்டத்தில் பார்ப்பதற்கு அவருக்கு என்னால் உதவமுடியும்.இப்பெண்ணின்மீது நான் அந்தப் பொதுவான சிகிச்சையைத்தான் பயன்படுத்தினேன். அவள் தன்னுடைய கடந்தகாலத்தை ஒட்டுமொத்த ஏமாற்றமாகப் பார்ப்பதற்கு பதிலாக, அதில் மகிழ்ச்சியையும் இன்பத்தையும் அவள் காண அவளுக்கு

நான் உதவினேன். ஆறு மாதங்களுக்குப் பிறகு அவளிடம் முன்னேற்றம் காணப்படத் தொடங்கியது. அப்போது நான் அவளுக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட வேலையைக் கொடுத்தேன். தான் மகிழ்ச்சியாக இருப்பதற்கான மூன்று திட்டவட்டமான காரணங்களை அவள் தினமும் சிந்தித்து எழுத வேண்டும் என்று நான் அவளிடம் கேட்டுக் கொண்டேன். ஒவ்வொரு வியாழக்கிழமையன்றும் அவள் என்னைப் பார்க்க வந்தபோது, அவள் எழுதியவற்றை நான் அவளோடு சேர்ந்து படித்தேன். இச்சிகிச்சை மூன்று மாதங்களுக்குத் தொடர்ந்தது. அவளுடைய முன்னேற்றம் திருப்திகரமானதாக இருந்தது. இன்று அப்பெண் தன் சூழ்நிலைக்கு ஏற்பத் தன்னைப் பொருத்திக் கொண்டுவிட்டாள். அவள் நேர்மறையாக இருக்கிறாள். பெரும்பாலான மக்களைப்போல அவள் மகிழ்ச்சியாகவும் இருக்கிறாள்."

அவள் தன்னுடைய நினைவு வங்கியிலிருந்து எதிர்மறையான எண்ணங்களை நினைவுகூருவதை நிறுத்தியபோது, அவள் குணமடையத் தொடங்கினாள்.

ஒருவருடைய உளவியல் பிரச்சனை பெரியதாக இருந்தாலும் சரி, சிறியதாக இருந்தாலும் சரி, அவர் தன்னுடைய நினைவு வங்கியிலிருந்து எதிர்மறைகளை நினைவுகூருவதை நிறுத்திவிட்டு நேர்மறைகளை நினைவுகூரக் கற்றுக் கொள்ளும்போது, அவர் குணமடையத் தொடங்குகிறார்.

ஒருபோதும் மன அரக்கர்களை உருவாக்காதீர்கள். உங்கள் நினைவு வங்கியிலிருந்து இனிமையற்ற எண்ணங்களை நினைவுகூர மறுத்துவிடுங்கள். நீங்கள் எந்தவொரு சூழ்நிலையையும் நினைத்துப் பார்க்கும்போது, அந்த அனுபவத்தின் நேர்மறையான பக்கத்தின்மீது மட்டுமே கவனத்தைக் குவியுங்கள், மோசமான பக்கத்தை மறந்துவிடுங்கள். அதைப் புதைத்துவிடுங்கள். நீங்கள் எதிர்மறைப் பக்கத்தைப் பற்றி சிந்தித்துக் கொண்டிருப்பதை நீங்கள் கண்டால், உங்கள் மனத்தை முற்றிலுமாகத் திசைதிருப்பிவிடுங்கள்.

ஒரு முக்கியமான விஷயத்தை நான் இங்கு குறிப்பிட விரும்புகிறேன். அது உங்களை ஊக்குவிக்கும் என்று நான்

நம்புகிறேன். இனிமையற்ற நினைவுகளை நீங்கள் மறந்துவிட வேண்டும் என்று உங்கள் மனம் விரும்புகிறது. நீங்கள் ஒத்துழைத்தால், இனிமையற்ற நினைவுகள் தாமாகவே மெல்ல மெல்லச் சுருங்கிவிடும், உங்கள் மனத்தைவிட்டு நீங்கிவிடும்.

பிரபல உளவியல் நிபுணரான டாக்டர் மெல்வின் ஹேட்விக் நம்முடைய நினைவாற்றலைப் பற்றிக் குறிப்பிடும்போது இவ்வாறு கூறுகிறார்: “ஒரு விளம்பரம் ஓர் இனிமையான உணர்வைத் தூண்டும்போது, அந்த விளம்பரத்தை மக்கள் தங்கள் மனத்தில் பதிய வைத்துக் கொள்வதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம். ஆனால் அந்த விளம்பரம் ஓர் இனிமையற்ற உணர்வைத் தூண்டினால், அந்த விளம்பரம் கொடுக்கின்ற செய்தியை மக்கள் மறந்துவிடுகின்றனர். இனிமையானவற்றையே நாம் விரும்புவதால், இனிமையற்றவற்றை நாம் நினைவில் வைத்துக் கொள்ள விரும்புவதில்லை.”

சுருக்கமாகக் கூறினால், இனிமையற்ற நிகழ்வுகளை நினைவுகூர நாம் மறுத்துவிட்டால், அவற்றை மறப்பது நமக்கு சுலபமாகிவிடுகிறது. உங்கள் நினைவு வங்கியிலிருந்து நேர்மறையான எண்ணங்களை மட்டுமே நினைவுகூருங்கள். மற்றவை மறைந்து போகட்டும். அப்போது உங்கள் தன்னம்பிக்கை விண்ணைத் தொடும், நீங்கள் இவ்வுலகின் உச்சத்தில் இருப்பதைப்போல உணர்வீர்கள். எதிர்மறையான, உங்களைச் சிறுமைப்படுத்துகின்ற எண்ணங்களை நினைவில் வைத்திருக்க நீங்கள் மறுக்கும்போது, பயத்தை வெற்றி கொள்வதில் நீங்கள் ஒரு பெரிய அடியை முன்னெடுத்து வைக்கிறீர்கள்.

மக்கள் ஏன் பிறரைக் கண்டு பயப்படுகின்றனர்? மற்றவர்கள் தங்களைச் சூழ்ந்திருக்கும்போது பலர் தங்களைப் பற்றி அதிகப் பிரக்ஞையோடு இருப்பது ஏன்? இந்த சங்கோஜத்திற்கு என்ன காரணம்? இது குறித்து நம்மால் என்ன செய்ய முடியும்?

பிறரைக் குறித்த பயம் மிகப் பெரிய ஒரு பயமாகும். ஆனால் அதை வெல்வதற்கு ஒரு வழி இருக்கிறது. மக்களை ஒரு முறையான கண்ணோட்டத்தில் பார்க்க

நீங்கள் கற்றுக் கொண்டால், மக்களைக் குறித்த பயத்தை உங்களால் வெற்றி கொள்ள முடியும்.

என்னுடைய நண்பர் ஒருவர் சொந்தமாகத் தொழில் நடத்தி வருகிறார். அவருடைய வியாபாரம் மிகவும் வெற்றிகரமாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறது. மக்களைப் பற்றிய முறையான கண்ணோட்டத்தைத் தான் பெற்ற விதத்தை அவர் எனக்கு விளக்கினார். அவருடைய எடுத்துக்காட்டு சுவாரசியமானது.

"இரண்டாம் உலகப் போரின்போது நான் ராணுவத்தில் சேர்வதற்கு முன்பு, எல்லோரைக் கண்டும் நான் பயந்தேன். நான் எவ்வளவு சங்கோஜம் கொண்டவனாகவும் கோழையாகவும் இருந்தேன் என்று கூறினால் நீங்கள் நம்ப மாட்டீர்கள். எல்லோரும் என்னைவிட அதிக சாமர்த்தியமானவர்கள் என்று நான் நினைத்தேன். உடல்ரீதியாகவும் மனரீதியாகவும் என்னிடம் இருந்த குறைபாடுகள் குறித்து நான் கவலைப்பட்டேன். நான் தோற்பதற்காகவே பிறவி எடுத்திருந்ததாக நான் நினைத்தேன்.

"அப்போது அதிர்ஷ்டவசமாக, ராணுவத்தில் இருந்தபோது நான் என் பயத்திலிருந்து எப்படியோ மீண்டுவிட்டேன். 1942 மற்றும் 1943ம் ஆண்டுகளில் ராணுவத்தில் தீவிர ஆளெடுப்பு நடைபெற்றுக் கொண்டிருந்தபோது, ஓர் ஆளெடுப்பு மையத்தில் நான் ஒரு மருத்துவராக நியமிக்கப்பட்டேன். ஒவ்வொரு நாளும் அந்த இளைஞர்களின் உடற்பரிசோதனையில் நான் உதவினேன். நான் எவ்வளவு அதிக எண்ணிக்கையில் இளைஞர்களைப் பார்த்தேனோ, மக்களைக் குறித்த பயம் அவ்வளவு வேகமாக என்னைவிட்டு மறைந்தது.

"ஆடையின்றி வரிசையாக நிறுத்தி வைக்கப்பட்டிருந்த அவர்கள் எல்லோரும் என் பார்வைக்கு ஒன்றுபோல இருந்தனர். சிலர் குண்டாகவும் சிலர் ஒல்லியாகவும் இருந்தனர். சிலர் உயரமாகவும் சிலர் குள்ளமாகவும் இருந்தனர். ஆனால் அவர்கள் எல்லோருமே குழம்பிப் போயிருந்தனர், தனிமை உணர்வைக் கொண்டிருந்தனர். ராணுவத்தில் சேர்வதற்குச் சில நாட்களுக்கு முன்புவரை இவர்களில் சிலர் விவசாயிகளாகவோ,

விற்பனையாளர்களாகவோ, உயர்நிலை அதிகாரிகளாகவோ அல்லது வளர்ந்து வந்து கொண்டிருந்த இளநிலை அதிகாரிகளாகவோ இருந்தனர். ஒருசில நாட்களுக்கு முன்புவரை இவர்கள் என்னவெல்லாமாகவோ இருந்திருந்தனர். ஆனால் இந்த ஆளெடுப்பு மையத்தில் அவர்கள் எல்லோரும் ஒரே மாதிரி இருந்தனர்.

"அப்போது ஓர் அடிப்படையான விஷயத்தை நான் கண்டறிந்தேன். பொதுவாக, மக்கள் வித்தியாசமானவர்களாக இருப்பதாகக் கூறப்படுகிறது. ஆனால் அவர்களிடம் வேற்றுமைகளைவிட அதிகமாக ஒற்றுமைகள் இருந்ததை நான் உணர்ந்து கொண்டேன். இன்னொருவனும் என்னைப் போன்றவன்தான் என்பதைநான்கண்டறிந்தேன். சுவையான உணவு அவனுக்குப் பிடித்திருக்கிறது, அவன் தன் குடும்பத்தினரையும் நண்பர்களையும் நினைத்து ஏங்குகிறான், வாழ்வில் முன்னேறத் துடிக்கிறான், அவனுக்குப் பிரச்சனைகள் இருக்கின்றன, அவன் ஆசுவாசமாக இருக்க விரும்புகிறான். சுருக்கமாகக் கூறினால், அடிப்படையில் அவனும் என்னைப்போலவே இருக்கிறான். ஆகவே, அவனைக் கண்டு நான் பயப்படுவதில் எந்த அர்த்தமும் இல்லை."

இது ஒரு சரியான கண்ணோட்டம், இல்லையா? அடுத்தவனும் அடிப்படையில் என்னைப் போன்றவன்தான் என்றால், நான் அவனைக் கண்டு பயப்படுவதற்கு எந்தக் காரணமும் இல்லை.

மக்களைச் சரியான கண்ணோட்டத்தில் புரிந்து கொள்வதற்கான இரண்டு வழிகள் இவை:

1. அடுத்தவரைப் பற்றிய ஒரு சமநிலையுடன்கூடிய கண்ணோட்டத்தைப் பெறுங்கள்

மக்களைக் கையாளும்போது,பின்வரும் இரண்டு விஷயங்களை எப்போதும் நினைவில் வைத்திடுங்கள். முதலாவது, அடுத்தவர் முக்கியமானவர். ஒவ்வொரு மனிதனும் முக்கியமானவன்தான். நீங்களும் முக்கியமானவர்தான் என்பதை மறந்துவிடாதீர்கள்.

எனவே, நீங்கள் இன்னொருவரை சந்திக்கும்போது, “நாங்கள் இருவரும் இரண்டு முக்கியமான நபர்கள். எங்களுக்குப் பரஸ்பர ஆர்வம் உள்ள, பரஸ்பரம் பலனளிக்கின்ற ஒரு விஷயத்தைப் பற்றி நாங்கள் கலந்து பேசப் போகிறோம்,” என்று சிந்திப்பதை ஒரு கொள்கையாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

ஓரிரு மாதங்களுக்கு முன்பு, ஒருபெருநிறுவன அதிகாரிஎன்னைத் தொடர்பு கொண்டு, “சில நாட்களுக்கு முன்பு நீங்கள் எனக்குப் பரிந்துரைத்த ஓர் இளைஞரை நான் தற்போதுதான் வேலையில் அமர்த்தினேன்,” என்று கூறினார். பிறகு, “அந்த இளைஞரிடம் என்னை மிகவும் கவர்ந்த விஷயம் எது தெரியுமா?” என்று அவர் என்னிடம் கேட்டார். “என்ன?” என்று நான் கேட்டேன். “அவர் தன்னைக் கையாண்ட விதம்தான் உண்மையிலேயே என்னை மிகவும் கவர்ந்தது. பெரும்பாலான விண்ணப்பதாரர்கள் என் அலுவலகத்திற்குள் வரும்போது பாதி பயந்துபோய் வருவார்கள். எந்த பதில்களை நான் கேட்க விரும்புவேன் என்று அவர்கள் நினைக்கிறார்களோ, அந்த பதில்களை அவர்கள் கூறுவார்கள். ஒரு விதத்தில் பார்க்கும்போது, ஒரு வேலைக்கு விண்ணப்பிக்கின்ற பெரும்பாலான மக்கள் ஒரு விதத்தில் பிச்சைக்காரர்கள்போல நடந்து கொள்கின்றனர். அவர்கள் எதை வேண்டுமானாலும் ஏற்றுக் கொள்வார்கள். அவர்களுக்கென்று சொந்தமாக எந்த விருப்பமும் இருப்பதில்லைபோலத் தெரிகிறது.

“ஆனால் நீங்கள் பரிந்துரைத்த நபர் வித்தியாசமாக நடந்து கொண்டார். அவர் என்னை மதித்தார், ஆனால் அதைவிட முக்கியமாக, அவர் தன்னையும் பெரிதும் மதிக்கிறார். அது மட்டுமல்லாமல், நான் அவரிடம் எத்தனைக் கேள்விகள் கேட்டேனோ, அத்தனைக் கேள்விகளை அவரும் என்னிடம் கேட்டார். அவர் ஒரு கோழையல்ல. அவர் ஓர் உண்மையான மனிதர். அவர் நிச்சயமாகச் சிறப்பாகச் செயல்படப் போகிறார்.”

அடுத்தவரும் முக்கியம் தானும் முக்கியம் என்ற இந்த மனப்போக்கு, சூழ்நிலையை நீங்கள் சமநிலையுடன் வைத்திட உங்களுக்கு உதவும். உங்களோடு ஒப்பிடுகையில் அடுத்தவர் அளவுக்கதிகமாக

முக்கியமானவர் என்ற எண்ணம் உங்கள் மனத்தில் எழக்கூடாது.

பார்ப்பதற்கு அவர் மிகப் பெரிய ஒருவராகவும், மிக முக்கியமான ஒருவராகவும் தோன்றக்கூடும். அவரது தோற்றம் உங்களை அச்சுறுத்துவதாக இருக்கக்கூடும். ஆனால், உங்களுக்கு இருப்பது போன்ற அதே ஆர்வங்களும் விருப்பங்களும் பிரச்சனைகளும் கொண்ட ஒரு மனிதர்தான் அவர் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

2. அடுத்தவரைப் புரிந்து கொள்வதற்கான ஒரு மனப்போக்கை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள்

உங்களைக் காயப்படுத்த விரும்புகின்ற, உங்களிடம் கோபமாகப் பேசுகின்ற, உங்களைக் குறைகூறுகின்ற, உங்களை வீழ்த்த விரும்புகின்ற மக்கள் அதிகமானோர் இருப்பர். அப்படிப்பட்ட மக்களை எதிர்கொள்ள உங்களை நீங்கள் தயார்படுத்திக் கொள்ளாவிட்டால், அவர்களால் உங்கள் தன்னம்பிக்கையைச் சீர்குலைக்க முடியும், நீங்கள் முற்றிலுமாகத் தோற்கடிக்கப்பட்டுவிட்டது போன்ற உணர்வை உங்களுக்குள் ஏற்படுத்த முடியும். இப்படி உங்களை வம்புக்கு இழுத்து, உங்களுக்குப் பிரச்சனைகளை ஏற்படுத்துகின்றவர்களுக்கு எதிராக உங்களுக்கு ஒரு தற்காப்பு அவசியமாகிறது.

இப்படிப்பட்ட மக்களைக் கையாள்வதற்கான சரியான விதத்தை ஒருசில மாதங்களுக்கு முன்பு மெம்ஃபிஸ் நகரில் ஒரு ஹோட்டலின் வரவேற்பறையில் நான் கண்டேன்.

அப்போது மாலை ஐந்து மணி இருக்கும். புதிய விருந்தினர்களுக்கு அறைகளை ஒதுக்குவதில் அந்த ஹோட்டல் சுறுசுறுப்பாக இயங்கிக் கொண்டிருந்தது. நானும் வரிசையில் நின்று கொண்டிருந்தேன். எனக்கு முன்னால் இருந்த நபர், அறையைப் பதிவு செய்து கொடுக்கும் வேலையில் ஈடுபட்டிருந்த நபரிடம் ஓர் அதிகாரத் தொனியில் தன் பெயரைக் கொடுத்தார். அதற்கு அந்த ஊழியர், “ஒரு நபர் மட்டும் படுப்பதற்குரிய படுக்கையைக் கொண்ட ஓர் அருமையான அறையை

நாங்கள் உங்களுக்கு ஒதுக்கியிருக்கிறோம்," என்று கூறினார்.

"ஒருவர் படுப்பதற்கான படுக்கையா?" என்று கத்திய அந்நபர், "நான் இரண்டு பேருக்குரிய படுக்கையைக் கொண்ட அறையை அல்லவா முன்பதிவு செய்திருந்தேன்?" என்று கோபமாகக் கூறினார்.

அந்த ஊழியர் மிகப் பணிவாக, "சற்றுப் பொறுங்கள். நான் என்னவென்று பார்க்கிறேன்," என்று கூறிவிட்டு, விருந்தினர்களுக்கான முன்பதிவுக் கோப்பை வெளியே எடுத்துப் பார்த்துவிட்டு, "நீங்கள் அனுப்பிய தந்தியில் ஒருவருக்கான படுக்கை வேண்டும் என்றுதான் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. ஆனால், இருவருக்கான படுக்கையுடன்கூடிய அறை எங்களிடம் காலியாக இருந்தால் நிச்சயமாக நான் அதை உங்களுக்கு ஒதுக்கிக் கொடுப்பேன். ஆனால் தற்போது அப்படிப்பட்ட அறை எதுவும் காலியில்லை," என்று கூறினார்.

எரிச்சல் அடைந்திருந்த அந்த விருந்தினர், "அந்தத் தந்தியில் என்ன குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது என்பது பற்றி எனக்குக் கவலை இல்லை. எனக்கு இருவருக்கான படுக்கைதான் வேண்டும்," என்று கூறினார்.

பிறகு, "நான் யார் தெரியுமா? நான் நினைத்தால் உன்னை வேலையைவிட்டு நீக்கும்படி என்னால் செய்ய முடியும். நிச்சயமாக நான் அதைச் செய்யப் போகிறேன்," என்று அவர் மிரட்டினார்.

அவருடைய கடுமையான வார்த்தைகளைப் பொறுத்துக் கொண்டு, அந்த இளம் ஊழியர் அவரை இடைமறித்து, "உங்களுக்கு ஏற்பட்டுள்ள தொந்தரவு குறித்து நாங்கள் உண்மையிலேயே வருந்துகிறோம். ஆனால் நீங்கள் கேட்டுக் கொண்டபடிதான் நாங்கள் நடந்து கொண்டிருக்கிறோம்," என்று கூறினார்.

இப்போது கோபத்தின் உச்சியில் இருந்த அந்த வாடிக்கையாளர், "உங்கள் ஹோட்டல் எவ்வளவு மோசமாக நிர்வகிக்கப்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறது என்பதை இப்போது நான் தெரிந்து கொண்டுவிட்டேன். இந்த ஹோட்டலில் இருக்கும் மிகச் சிறந்த அறையை நீ எனக்குக்

கொடுத்தாலும் இனி இங்கு நான் தங்க மாட்டேன்," என்று கத்திவிட்டு அந்த ஹோட்டலைவிட்டு வெளியேறினார்.

எல்லோர் முன்னிலையிலும் மிக மோசமாகத் திட்டு வாங்கியிருந்த அந்த ஊழியர் பெரும் வருத்தத்தில் இருப்பார் என்று நினைத்தபடி நான் அவருக்கு முன்னால் வந்து நின்றபோது, அவர் என்னை இனிமையாக வரவேற்றதைக் கண்டு நான் ஆச்சரியமடைந்தேன். அவர் என்னுடைய அறையை ஒதுக்கித் தருவதில் மும்முரமாக இருந்தபோது, நான் அவரிடம், "சற்று முன் நீங்கள் நடந்து கொண்ட விதம் எனக்கு பிரமிப்பூட்டியது. கோபத்தைக் கட்டுப்படுத்திக் கொள்வதற்கான திறன் உங்களுக்கு எக்கச்சக்கமாக இருக்கிறது" என்று கூறினேன்.

அதற்கு அவர், "அந்நபரைப் போன்றவர்களிடம் என்னால் திருப்பிக் கோபப்பட முடியாது. உண்மையில், அவருக்கு என்மீது கோபமில்லை. நான் இங்கு ஒரு பலியாடாக ஆகியிருந்தேன், அவ்வளவுதான். அவருக்குத் தன்னுடைய மனைவியுடன் ஏதேனும் பிரச்சனை இருக்கக்கூடும் அல்லது அவருடைய வியாபாரத்தில் ஏதேனும் நெருக்கடி இருக்கக்கூடும் அல்லது தாழ்வுமனப்பான்மையால் அவர் அல்லலுற்றுக் கொண்டிருக்கக்கூடும். அவருக்கு ஒரு வடிகால் தேவைப்பட்டது. அவர் தன் விரக்தியையும் கோபத்தையும் வெளியே கொட்டித் தீர்க்க நான் அவருக்கு ஒரு பொன்னான வாய்ப்பைக் கொடுத்துவிட்டேன்," என்று கூறினார்.

மேலும், "உள்ளூர அவர் ஒரு நல்ல மனிதராக இருக்கக்கூடும். பெரும்பாலான மக்கள் நல்லவர்கள்தான்," என்று அவர் கூறினார்.

நான் லிஃப்டை நோக்கி நடந்து கொண்டிருந்தபோது, அந்த ஊழியர் கூறிய அந்த வார்த்தைகளை என் உதடுகள் தாமாக முணுமுணுத்ததை நான் கண்டேன்; "உள்ளூர அவர் ஒரு நல்ல மனிதராக இருக்கக்கூடும். பெரும்பாலான மக்கள் நல்லவர்கள்தான்."

அடுத்த முறை யாரேனும் உங்கள்மீது பாயும்போது மேற்கூறப்பட்ட இரண்டு வரிகளையும் நினைத்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் கோபத்தைக் கட்டுப்படுத்திக்

கொள்ளுங்கள். அடுத்தவர் தன்னுடைய கோபத்தைக் கொட்டித் தீர்ப்பதற்கு அவரை அனுமதித்துவிட்டு, பிறகு அந்த நிகழ்வை அப்படியே மறந்துவிடுவதுதான் இப்படிப்பட்டச் சூழ்நிலைகளில் நீங்கள் வெற்றி பெறுவதற்கான ஒரே வழி.

பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, மாணவர்களுடைய விடைத்தாள்களை நான் திருத்திக் கொண்டிருந்தபோது, ஒரு வினாத்தாள் என்னைத் தொந்தரவு செய்தது. அந்தக் குறிப்பிட்ட மாணவன், வகுப்பறைக் கலந்துரையாடல்களிலும் முந்தைய தேர்வுகளிலும் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்பட்டிருந்தான். ஆனால் இந்தத் தேர்வுக்கு அவன் விடையளித்திருந்த விதம் ஏமாற்றமளிப்பதாக இருந்தது. அவன்தான் வகுப்பிலேயே முதல் மாணவனாகத் தேர்ச்சி பெறுவான் என்று உண்மையிலேயே நான் நம்பியிருந்தேன். ஆனால் அத்தேர்வில் அவன் தன் வகுப்பிலேயே கடைசி மாணவனாகத் தேறியிருந்தான். இப்படிப்பட்ட சமயங்களில் நான் வழக்கமாக எப்படி நடந்து கொள்வேனோ, அன்றும் அதேபோல நான் என் செயலாளரை அழைத்து, “ஒரு முக்கியமான விஷயம் குறித்துப் பேசுவதற்காக அந்த மாணவன் உடனடியாக என்னை வந்து பார்க்க வேண்டும் என்று அவனிடம் கூறுங்கள்,” என்று கூறினேன்.

சிறிது நேரத்தில் அந்த மாணவன் என்னுடைய அலுவலகத்திற்கு வந்தான். ஏதோ ஒரு கொடூரமான அனுபவம் அவனுக்கு ஏற்பட்டிருந்ததுபோல அவன் காணப்பட்டான். அவன் ஒரு நாற்காலியில் வசதியாக உட்கார்ந்து கொண்ட பிறகு, நான் அவனிடம், “உனக்கு என்ன நேர்ந்தது? உன்னுடைய விடைத்தாள் நான் எதிர்பார்த்த அளவுக்குத் தரமாக இல்லையே! என்ன விஷயம்?” என்று கேட்டேன்.

அவன் என் கேள்விக்கு விடையளிக்கத் தடுமாறினான். அவனுடைய பார்வை நிலத்தின்மீது பதிந்திருந்தது. சிறிது நேரம் கழித்து, அவன் என்னை நிமிர்ந்து பார்த்துவிட்டு, “தேர்வில் நான் ஏமாற்றியதை நீங்கள் கவனித்துவிட்டீர்கள் என்பதை நான் கண்டுகொண்டபோது, உள்ளூர நான் சுக்குநூறாக

நொறுங்கிப் போனேன். அதன் பிறகு என்னால் எதன்மீதும் கவனம் செலுத்த முடியவில்லை. பல்கலைக்கழகத் தேர்வில் நான் ஏமாற்றியது சத்தியமாக இதுதான் முதல் முறை. எப்படியாவது நல்ல மதிப்பெண்கள் பெற்றுவிட வேண்டும் என்ற பரிதவிப்பில் நான் இருந்தேன். எனவே, தேர்வில் நான் காப்பியடித்தேன்," என்று கூறினான்.

அவன் மிகுந்த மன உளைச்சலுக்கு ஆளாகியிருந்தான். ஆனால் இப்போது அவனால் பேசாமல் இருக்க முடியவில்லை. "நீங்கள் என்னை இப்பல்கலைக்கழகத்தைவிட்டு நீக்குவதற்குப் பரிந்துரைக்கப் போகிறீர்கள் என்று நான் நினைக்கிறேன். தேர்வில் எந்தவொரு விதத்திலும் ஏமாற்றுகின்ற மாணவர்கள் பல்கலைக்கழகத்தைவிட்டு நிரந்தரமாக நீக்கப்படுவார்கள் என்று பல்கலைக்கழக விதி கூறுகிறது, இல்லையா?" என்று அவன் கேட்டான்.

தன்னுடைய இந்த மோசமான நடத்தை தன்னுடைய குடும்பத்திற்கு ஏற்படுத்தக்கூடிய அவமானத்தையும், அது எப்படித் தன் வாழ்க்கையைச் சீரழிக்கும் என்பதையும், அதனால் ஏற்படக்கூடிய பின்விளைவுகளையும் பற்றி அவன் பேசினான். இறுதியில் நான் அவனிடம், "உன்னை ஆசுவாசப்படுத்திக் கொள். நான் உனக்கு ஒரு விஷயத்தை விளக்க விரும்புகிறேன். தேர்வில் நீ ஏமாற்றியதை நான் பார்க்கவில்லை. நீ இங்கு வந்து அதை என்னிடம் கூறும்வரை, அதுதான் பிரச்சனை என்று எனக்குத் தெரியாது. நீ ஏமாற்றியது குறித்து நான் உண்மையிலேயே வருந்துகிறேன்," என்று கூறினேன்.

பிறகு, "இந்த அனுபவத்திலிருந்து நீ என்ன கற்றுக் கொள்ள விரும்புகிறாய்?" என்று நான் அவனிடம் கேட்டேன்.

அவன் இப்போது சற்று அமைதியடைந்திருந்தான். ஒருசில கணங்கள் கழித்து, "எப்படி வாழ வேண்டும் என்பதைக் கற்றுக் கொள்வதுதான் என்னுடைய ஒட்டுமொத்த நோக்கம் என்று நான் நினைக்கிறேன். ஆனால் அதில் நான் மிக மோசமாகத் தோற்றுக் கொண்டிருக்கிறேன், இல்லையா?" என்று கேட்டான்.

"நாம் பல்வேறு வழிகளில் கற்றுக் கொள்கிறோம். உன்னுடைய இந்த அனுபவத்திலிருந்து ஓர் உண்மையான

வெற்றிப் பாடத்தை உன்னால் கற்றுக் கொள்ள முடியும் என்று நான் நினைக்கிறேன். தேர்வில் நீ ஏமாற்றியபோது, உன் மனசாட்சி உன்னைக் கடுமையாகத் தொந்தரவு செய்தது. இது உன்னுள் ஒரு குற்றவுணர்வை ஏற்படுத்தியது. அந்தக் குற்றவுணர்வு உன் தன்னம்பிக்கையைச் சீர்குலைத்தது. நீ முன்பு சொன்னதுபோல, அது உன்னைச் சுக்குநூறாக உடைத்தது" என்று நான் கூறினேன்.

நான் மேலும் தொடர்ந்தேன். "பெரும்பாலான சமயங்களில், எது சரி, எது தவறு என்ற விவகாரம் ஓர் ஒழுக்கரீதியான அல்லது மதரீதியான கண்ணோட்டத்திலிருந்து அணுகப்படுகிறது. நான் இங்கு இருப்பது எது சரி, எது தவறு என்பது பற்றி உனக்கு போதிப்பதற்காக அல்ல என்பதைப் புரிந்து கொள். ஆனால் இதன் நடைமுறைப் பக்கத்தை நாம் பார்க்கலாம். உன் மனசாட்சிக்கு விரோதமான எதையேனும் நீ செய்யும்போது, நீ குற்றவுணர்வு கொள்கிறாய். இந்தக் குற்றவுணர்வு உன்னுடைய சிந்தனைச் செயல்முறையை முடக்கிப் போடுகிறது. நான் பிடிபட்டுவிடுவேனோ? நான் பிடிபட்டுவிடுவேனோ? என்று உன் மனம் தொடர்ந்து கேட்டுக் கொண்டே இருப்பதால், உன்னால் நேராகச் சிந்திக்க முடியாமல் போய்விடுகிறது.

"நீ உயர்ந்த மதிப்பெண்கள் பெற வேண்டும் என்ற பரிதவிப்பில் இருந்ததால், தவறு என்று தெரிந்தும் நீ ஏமாற்றினாய். வாழ்வில் பல விஷயங்களில் நீ சிகரத்தைத் தொட விரும்புவாய். அப்படிப்பட்ட நேரங்களில், உன் மனசாட்சிக்கு விரோதமான காரியங்களைச் செய்ய நீ தூண்டப்படுவாய். எடுத்துக்காட்டாக, நீ ஒரு விற்பனையாளராக இருப்பதாக நினைத்துக் கொள். நீ உன்னுடைய விற்பனை இலக்கை எட்டியாக வேண்டிய கட்டாயத்தில் இருக்கும்போது, நீ வேண்டுமென்றே ஒரு வாடிக்கையாளரைத் தவறாக வழிநடத்தி, அவர் உன்னுடைய பொருட்களை வாங்கும்படி செய்வாய். அதில் நீ வெற்றி பெறவும்கூடும். ஆனால் அடுத்து என்ன நிகழும் தெரியுமா? உன் குற்றவுணர்வு உன்னை ஆட்கொள்ளும். அடுத்த முறை நீ அந்த வாடிக்கையாளரைப்

பார்க்கும்போது, நீ அசௌகரியமாக உணர்வாய். ‘நான் அவரிடம் ஏமாற்றி விற்பனை செய்ததை அவர் கண்டுபிடித்துவிட்டாரா?” என்று நீ யோசிப்பாய். இப்போது உன்னால் அவரிடம் வேறு எந்தப் பொருளைப் பற்றிய விற்பனைப் பேச்சிலும் ஈடுபட முடியாது. ஏனெனில், உன்னால் அதன்மீது கவனம் செலுத்த முடியாது. அவரிடம் இனி எந்தவொரு பொருளையும் உன்னால் விற்க முடியாமல் போவதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம். உன் மனசாட்சிக்கு விரோதமான உத்திகளைப் பயன்படுத்தி நீ முதலில் அவரிடம் செய்த விற்பனை, காலப்போக்கில் உனக்கு ஏராளமான வருவாய் இழப்பை ஏற்படுத்தும்.”

தன் தொழிலிலோ அல்லது தன்னுடைய நிறுவனத்தில் ஓர் உயர்ந்த பதவியிலோ வெற்றிகரமாக இருக்கும் ஒருவர், தான் இன்னொரு பெண்ணுடன் ரகசிய உறவு கொண்டிருப்பது தன் மனைவிக்குத் தெரிந்துவிடுமோ என்று பயப்படுவார். அந்த பயம், அவர் தன் தொழில்வாழ்க்கையில் சறுக்குவதற்குக் காரணமாக அமைந்துவிடுவதை நான் அந்த மாணவனுக்குச் சுட்டிக்காட்டினேன். “என் மனைவி அந்த ரகசியத் தொடர்பைக் கண்டுபிடித்துவிடுவாளோ?” என்ற எண்ணம் அந்நபரை வாட்டி வதைத்து, அவருடைய தன்னம்பிக்கையை முற்றிலுமாக அழித்துவிடும். இதன் விளைவாக, அவரால் தன் வேலையிலும் தன் வீட்டிலும் கவனம் செலுத்த முடியாமல் போய்விடுகிறது. எனவே, இவ்விரண்டு இடங்களிலும் அவர் பெரும் வீழ்ச்சியை எதிர்கொள்ளும்படி ஆகிவிடுகிறது.

குற்றவாளிகள் பிடிபடுவது, தடயங்கள் அவர்களைச் சுட்டிக்காட்டுகின்றன என்பதால் அல்ல; மாறாக, அவர்கள் குற்றவுணர்வோடும் தங்களைப் பற்றிய அளவுக்கதிகமான பிரக்ஞையோடும் நடந்து கொள்வதுதான் அவர்கள் பிடிபடுவதற்குக் காரணம் என்று என் மாணவனுக்கு நான் நினைவுபடுத்தினேன். அந்தக் குற்றவாளிகளுக்கு ஏற்படும் குற்றவுணர்வு, காவல்துறையினருக்கு அவர்கள்மீது சந்தேகம் ஏற்படுவதற்கு வழி வகுக்கிறது.

நாம் சரியாக இருக்க வேண்டும், சரியாக சிந்திக்க வேண்டும், சரியாக நடந்து கொள்ள வேண்டும் என்ற ஓர்

ஆழ்விருப்பம் நம் ஒவ்வொருவருக்கும் இருக்கிறது. நாம் அந்த விருப்பத்திற்கு எதிராகச் செயல்படும்போது, நாம் நம் தன்னம்பிக்கையில் ஒரு புற்றுநோயை விதைக்கிறோம். அது நம்முடைய தன்னம்பிக்கையைச் சிறிது சிறிதாக அரித்து, அதன் மூலம் வளர்ந்து பெரிதாகி, இறுதியில் நம்முடைய தன்னம்பிக்கையை முழுவதுமாக அழித்துவிடுகிறது. "நான் பிடிபட்டுவிடுவேனோ? அவர்கள் கண்டுபிடித்துவிடுவார்களா? என்னால் இதிலிருந்து தப்பிக்க முடியுமா?" போன்ற கேள்விகளை உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ள வேண்டிய சூழ்நிலைக்கு உங்களை ஆளாக்கக்கூடிய எதுவொன்றையும் செய்வதைத் தவிர்த்துவிடுங்கள்.

நீங்கள் உச்சத்தைத் தொட முயற்சிப்பது உங்கள் தன்னம்பிக்கையைத் தகர்க்கும் என்றால், அதை ஒருபோதும் முயற்சிக்காதீர்கள்.

என் மாணவன் இதைப் புரிந்து கொண்டது குறித்து நான் மிகுந்த மகிழ்ச்சி கொண்டேன். சரியான காரியத்தைச் செய்வதன் மதிப்பை அவன் கற்றுக் கொண்டான். அவன் அந்தத் தேர்வை மீண்டும் எழுதும்படி நான் அவனுக்கு அறிவுறுத்தினேன். "ஆனால் இப்பல்கலைக்கழகத்திலிருந்து நான் நீக்கப்படுவது என்னவாயிற்று?" என்று அவன் கேட்டதற்கு, "தேர்வில் ஏமாற்றுவதைப் பற்றிப் பல்கலைக்கழக விதிகள் கூறுவது என்னவென்று எனக்குத் தெரியும். ஆனால், தேர்வில் ஏதோ ஒரு விதத்தில் ஏமாற்றியுள்ள மாணவர்கள் எல்லோரையும் நாங்கள் நீக்கினால், பேராசிரியர்களில் பாதிப் பேருக்கு வேலையே இருக்காது, எனவே அவர்களும் இங்கிருந்து விலக வேண்டும். ஏமாற்றுவதைப் பற்றி நினைத்துள்ள மாணவர்களை நாங்கள் நீக்கினால், இப்பல்கலைக்கழகம் ஒட்டுமொத்தமாக இழுத்து மூடப்பட்டுவிடும்," என்று நான் பதிலளித்தேன்.

பிறகு, "நீ எனக்கு ஓர் உபகாரம் செய்வதாக இருந்தால் நான் இந்த ஒட்டுமொத்த சம்பவத்தையும் மறந்துவிடுவேன்," என்று நான் அவனிடம் கூறினேன்.

"மகிழ்ச்சியாக நான் அதைச் செய்கிறேன்" என்று அவன் கூறினான்.

நான் என்னுடைய புத்தக அலமாரிக்கு நடந்து சென்று, ‘ஃபிஃப்டி இயர்ஸ் வித் த கோல்டன் ரூல்” என்ற நூலின் என்னுடைய தனிப்பட்டப் பிரதியை வெளியே எடுத்து அந்த மாணவனிடம் கொடுத்துவிட்டு, “இப்புத்தகத்தைப் படித்துவிட்டு என்னிடம் திருப்பிக் கொடு. சரியான காரியங்களை மட்டுமே செய்தது எப்படி ஜே.சி. பென்னியை அமெரிக்காவின் மிகப் பெரிய பணக்காரராக ஆக்கியது என்பதை அவருடைய சொந்த வார்த்தைகள் வாயிலாகத் தெரிந்து கொள்,” என்று கூறினேன்.

எது சரியோ அதை மட்டுமே செய்வது உங்கள் மனசாட்சியைத் திருப்தியாக வைத்திடும். இது உங்கள் தன்னம்பிக்கையை வளர்த்தெடுக்கும். தவறு என்று அறியப்படுகின்ற ஒன்றை நாம் செய்யும்போது, இரண்டு எதிர்மறையான விஷயங்கள் நிகழ்கின்றன. முதலில், நாம் குற்றவுணர்வு கொள்கிறோம். இது நம்முடைய தன்னம்பிக்கையை அழித்துவிடுகிறது. இரண்டாவதாக, நாம் செய்த தவறான காரியம் விரைவில் மற்றவர்களுக்கும் தெரிந்துவிடுகிறது. இதனால் அவர்களுக்கு நம்மீதான நம்பிக்கை போய்விடுகிறது.

எனவே, சரியான காரியங்களை மட்டுமே செய்து உங்களுடைய தன்னம்பிக்கையைக் கட்டுக்கோப்பாக வைத்திடுங்கள். வெற்றிக்கு இட்டுச் செல்கின்ற ஒரு வழி இது.

“நீங்கள் தன்னம்பிக்கையோடு சிந்திக்க விரும்பினால், தன்னம்பிக்கையோடு நடந்து கொள்ளுங்கள்,” என்பது நீங்கள் பல முறை படிக்க வேண்டிய ஒன்று. இது உங்களை முழுவதுமாக ஆட்கொள்ளும்வரை மீண்டும் மீண்டும் படியுங்கள்.

தலைசிறந்த உளவியலாளர்களில் ஒருவரான டாக்டர் ஜார்ஜ் கிரேன், ‘அப்ளைடு சைக்காலஜி’ என்ற தன்னுடைய நூலில் இவ்வாறு குறிப்பிட்டுள்ளார்: “நடவடிக்கைகள் உணர்ச்சிகளின் முன்னோடிகள். உணர்ச்சிகளை உங்களால் நேரடியாகக் கட்டுப்படுத்த முடியாது. மாறாக, நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கின்ற நடவடிக்கைகள் மூலமாகவே அவற்றை உங்களால் கட்டுப்படுத்த முடியும். திருமண உறவுப் பிரச்சனைகள், தவறான புரிதல்கள் போன்ற மிகப்

பொதுவான அவலங்களைத் தவிர்ப்பதற்கு, உளவியல்ரீதியான உண்மைகளை நீங்கள் அறிந்து கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் தினமும் சரியான நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டால், விரைவில் அவற்றை ஒத்த உணர்ச்சிகளை நீங்கள் உணரத் தொடங்குவீர்கள். நீங்களும் உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவரும் தினமும் முத்தங்களைப் பரிமாறிக் கொள்வதையும், ஒருவரையொருவர் உண்மையிலேயே பாராட்டுவதையும், ஒருவருக்கொருவர் இங்கிதத்தோடு நடந்து கொள்வதையும் உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். அப்போது அன்பு எனும் உணர்ச்சியைப் பற்றி நீங்கள் கவலைப்பட வேண்டியிருக்காது. நீங்கள் இருவரும் ஒருவர்மீது ஒருவர் அன்பைப் பொழியும்போது, விரைவில் அன்புணர்ச்சி உங்களுக்குள் தலைதூக்குவது உறுதி."

நம்முடைய நடவடிக்கைகளை மாற்றிக் கொள்வதன் மூலம் நம்முடைய மனப்போக்குகளை நம்மால் மாற்றிக் கொள்ள முடியும் என்று உளவியலாளர்கள் கூறுகின்றனர். எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் தினமும் வலுக்கட்டாயமாகப் புன்னகைத்தீர்கள் என்றால், புன்னகைக்க வேண்டும் என்ற உணர்வு அதிகமாக உங்களிடம் எழும். நீங்கள் கூன் போட்டு நிற்பதற்கு பதிலாக நிமிர்ந்து நேராக நின்றால், நீங்கள் உங்களைப் பற்றி அதிக உயர்வாக உணர்வீர்கள். இதற்கு நேரெதிராக, நீங்கள் கோபமோ அல்லது எரிச்சலோ கொண்டால், அதிகமாகக் கோபப்படவும் எரிச்சல்படவுமே உங்களுக்குத் தோன்றும்.

முறையாகக் கையாளப்படுகின்ற நடவடிக்கைகள் உணர்ச்சிகளை மாற்றுகின்றன என்பதை சுலபமாக நிரூபித்துவிட முடியும். தங்களை அறிமுகப்படுத்திக் கொள்வதற்கு வெட்கப்படுகின்ற மக்கள், பின்வரும் மூன்று எளிய செயல்களைச் செய்வதன் மூலம் தங்களுடைய வெட்கத்திலிருந்து விடுபட்டுத் தங்களிடம் தன்னம்பிக்கையை வளர்த்துக் கொள்ள முடியும். முதலில், நீங்கள் யாரிடம் உங்களை அறிமுகப்படுத்திக் கொள்ள விரும்புகிறீர்களோ, அவருடைய கையை உறுதியாக, ஆனால் மென்மையாகப் பிடியுங்கள். இரண்டாவதாக, அவரை நேருக்கு நேர் பாருங்கள். மூன்றாவதாக,

“உங்களுடைய அறிமுகம் கிடைப்பதில் எனக்கு மிக்க மகிழ்ச்சி” என்று கூறுங்கள்.

இந்த மூன்று எளிய நடவடிக்கைகள் தாமாகவே உடனடியாக வெட்கத்தைத் துரத்திவிடுகின்றன. தன்னம்பிக்கையோடுகடிய ஒரு நடவடிக்கை, தன்னம்பிக்கையோடுகூடிய ஒரு சிந்தனையை உருவாக்குகிறது.

எனவே, நீங்கள் தன்னம்பிக்கையோடு சிந்திக்க விரும்பினால், தன்னம்பிக்கையோடு நடந்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் எத்தகைய உணர்வை அனுபவிக்க விரும்புகிறீர்களோ, அதற்கு ஏற்றாற்போல நடந்து கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய தன்னம்பிக்கையை அதிகரிப்பதற்கான ஐந்து பயிற்சிகள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன. அவற்றை கவனமாகப் படியுங்கள். பிறகு, அவற்றைக் கடைபிடித்து உங்கள் தன்னம்பிக்கையை வளர்த்துக் கொள்வதற்குப் பிரக்ஞையுடன்கூடிய முயற்சி மேற்கொள்ளுங்கள்.

1. எப்போதும் முன்வரிசையிலேயே அமருங்கள்

வகுப்பறைகள், சந்திப்புக்கூட்டங்கள், மற்றும் பிற வகையான கூட்டங்களின்போது, பின்வரிசைகள் முதலில் நிரம்பிவிடுவதை நீங்கள் கவனித்திருக்கிறீர்களா? மற்றவர்களின் பார்வையில் தாங்கள் பட்டுவிடாமல் இருப்பதற்காக மக்கள் அவசர அவசரமாகப் பின்வரிசைகளில் அமர ஓடுவார்கள். மற்றவர்களின் பார்வையில் பட்டுவிடுவது குறித்து அவர்கள் பயப்படுவதற்குக் காரணம் அவர்களிடம் தன்னம்பிக்கை இல்லாததுதான்.

முன்வரிசைகளில் அமர்வது தன்னம்பிக்கையை வளர்த்தெடுக்கிறது. அப்பழக்கத்தைக் கடைபிடியுங்கள். இப்போதிலிருந்து, எந்தவொரு கூட்டத்திலும் முன்வரிசையிலோ அல்லது அதற்கு மிக அருகிலோ அமர்வதை ஒரு விதியாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள். முன்வரிசையில் நீங்கள் மற்றவர்களின் பார்வையில் அதிகமாகத் தென்படுவீர்கள் என்பது உண்மைதான்,

ஆனால் வெற்றியில் ஒளிவுமறைவு எதுவும் இல்லை என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

2. அடுத்தவருடைய கண்களை நேருக்கு நேர் பார்த்துப் பேசப் பழகிக் கொள்ளுங்கள்

ஒரு நபர் தன் கண்களைப் பயன்படுத்துகின்ற விதத்தைக் கொண்டு அவரைப் பற்றிய ஏராளமான விஷயங்களை நம்மால் தெரிந்து கொள்ள முடியும். உங்கள் கண்களை நேருக்கு நேர் பார்த்துப் பேசாத நபரைப் பற்றி உடனடியாக உங்கள் மனத்தில் பல கேள்விகள் எழும். “அவர் எதை மறைக்க முயற்சிக்கிறார்? அவர் எது குறித்து பயப்படுகிறார்? அவர் என்னை ஏய்க்க முயற்சிக்கிறாரா? அவரிடம் ஏதேனும் ரகசியம் இருக்கிறதா?”

வழக்கமாக, கண்களை நேருக்கு நேர் பார்க்கத் தவறுவது, இவ்விரண்டு விஷயங்களில் ஒன்றைத் தெரிவிக்கிறது. முதலாவது, “நான் உங்களுக்கு அருகில் இருக்கும்போது பலவீனமாக உணர்கிறேன். நான் உங்களைவிடத் தாழ்ந்தவனாக உணர்கிறேன். நான் உங்களைக் கண்டு பயப்படுகிறேன்.” இரண்டாவது, “நான் குற்றவுணர்வு கொண்டிருக்கிறேன். நான் செய்துள்ள அல்லது நினைத்துள்ள ஒன்று உங்களுக்குத் தெரிவதை நான் விரும்பவில்லை. என் கண்கள் உங்களுடைய கண்களை நேருக்கு நேர் சந்தித்தால், என் மனத்தில் இருப்பதை நீங்கள் தெரிந்து கொள்வீர்கள் என்று நான் பயப்படுகிறேன்.”

அடுத்தவருடைய கண்களை நேருக்கு நேர் பார்ப்பதை நீங்கள் தவிர்க்கும்போது, உங்களைப் பற்றி நல்லதாக எதையும் நீங்கள் கூறுவதில்லை. மாறாக, “எனக்கு பயமாக இருக்கிறது. எனக்குத் தன்னம்பிக்கை இல்லை,” என்று நீங்கள் தெரிவிக்கிறீர்கள். அடுத்தவருடைய கண்களை நேருக்கு நேர் சந்திப்பதன் மூலம் இந்த பயத்தை வெற்றி கொள்ளுங்கள். இதற்கு நீங்கள் உங்களைக் கட்டாயப்படுத்த வேண்டியிருந்தாலும் பரவாயில்லை.

உங்கள் கண்கள் உங்கள் நன்மைக்காக வேலை செய்வதை உறுதி செய்யுங்கள். நீங்கள் ஒருவரைக் கண்ணோடு கண் நோக்கும்போது, அது உங்களுக்குத்

தன்னம்பிக்கையைக் கொடுப்பதோடு, அவரும் உங்கள்மீது நம்பிக்கை கொள்ளும்படி செய்கிறது.

3. 25 சதவீதம் அதிக வேகமாக நடக்கப் பழகுங்கள்

நான் சிறுவனாக இருந்தபோது, எங்கள் மாவட்டத் தலைநகருக்குச் சென்று வருவதே ஒரு பெரிய விஷயமாக இருந்தது. அங்கு நானும் என் தாயரும் எங்கள் வேலைகளை எல்லாம் முடித்துவிட்டு எங்கள் காரில் அமர்ந்து கொண்ட பிறகு, என் தாயார் என்னிடம், "டேவிட், நாம் இங்கு சிறிது நேரம் உட்கார்ந்து கொண்டு, போவோர் வருவோரை கவனிக்கலாம்," என்று கூறுவார். இப்படிப்பட்ட விளையாட்டுகளில் அவர் தன்னை முழுமையாக ஈடுபடுத்திக் கொண்டார். "டேவிட், அந்த மனிதரைப் பார். அவருக்கு என்ன பிரச்சனை என்று நீ நினைக்கிறாய்?" அல்லது "அதோ அந்தப் பெண்மணி என்ன செய்யப் போகிறார் என்று நீ நினைக்கிறாய்?" என்று என் தாயார் என்னிடம் கேட்பார். அல்லது, "அந்த நபரைப் பார். அவர் ஏதோ ஒரு குழப்பத்தில் இருப்பதுபோலத் தெரிகிறது" என்று அவர் கூறுவார்.

மக்கள் நடப்பதையும் அங்குமிங்கும் சென்றுவருவதையும் கவனிப்பது உண்மையிலேயே எங்களுக்கு ஒரு குதூகலமான விஷயமாக ஆகியது. திரைப்படங்களைவிட அது செலவு குறைந்ததாக இருந்தது. (என் தாயார் இந்த விளையாட்டை உருவாக்கியதற்கான காரணங்களில் அதுவும் ஒன்று என்பதைப் பின்னர்தான் நான் தெரிந்து கொண்டேன்.) அதோடு, அந்த விளையாட்டு ஏகப்பட்ட விஷயங்களைக் கற்றுக் கொடுப்பதாகவும் இருந்தது.

நான் இன்னும் மக்களை கவனிக்கும் பழக்கத்தைக் கடைபிடிக்கிறேன். ஹோட்டல் வரவேற்பறைகள், தாழ்வாரங்கள், நடைபாதைகள் ஆகியவற்றில் நான் இன்றும் அவ்வப்போது மனித நடத்தையை கவனிக்கிறேன்.

மிடுக்கற்றத் தோரணையையும் அசமந்தமான நடையையும் கொண்ட மக்கள் தங்களைக் குறித்தும், தங்கள் வேலையைக் குறித்தும், தங்களைச் சுற்றி

இருக்கின்ற நபர்களைக் குறித்தும் இனிமையற்ற மனப்போக்கைக் கொண்டிருக்கின்றனர் என்று உளவியலாளர்கள் கூறுகின்றனர். ஆனால் உங்களுடைய தோரணையையும் நடையின் வேகத்தையும் மாற்றுவதன் மூலம் உங்கள் மனப்போக்கை உண்மையில் உங்களால் மாற்ற முடியும் என்றும் அவர்கள் கூறுகின்றனர். நீங்கள் கூர்ந்து கவனித்தால், மனம் நடந்து கொள்கின்ற விதத்திற்கு ஏற்றவாறுதான் உடல் செயல்படுகிறது என்பதை நீங்கள் கண்டறிவீர்கள். வாழ்வில் பெரும் தோல்வியைத் தழுவியுள்ள, முற்றிலும் தளர்ந்து போயுள்ள மக்கள், தட்டுத்தடுமாறி நடப்பர், வாழ்க்கையை ஏதோ ஒட்டுவர். இவர்களிடம் கடுகளவுகூடத் தன்னம்பிக்கை இருக்காது.

சராசரி மக்கள் சராசரியான' நடையைக் கொண்டவர்களாக இருக்கின்றனர். அவர்களுடைய வேகமும் சராசரியாகத்தான்' இருக்கும். "எனக்கு உண்மையிலேயே என்னைக் குறித்து அவ்வளவு பெருமிதம் இல்லை," என்பதுபோல அவர்களுடைய தோற்றம் அமைந்திருக்கும்.

மூன்றாவதாக ஒரு வகையினர் உள்ளனர். இக்குழுவில் உள்ளவர்கள் அளப்பரிய தன்னம்பிக்கை கொண்டவர்களாக இருக்கின்றனர். அவர்கள் சராசரி நபர்களைவிட அதிக வேகமாக நடக்கின்றனர். அவர்களுடைய நடையில் ஒரு லேசான ஓட்டம் இருப்பதுபோலத் தெரியும். "நான் ஒரு முக்கியமான இடத்திற்குப் போய்க் கொண்டிருக்கிறேன். நான் ஒரு முக்கியமான வேலையைச் செய்யப் போய்க் கொண்டிருக்கிறேன். இன்னும் பதினைந்து நிமிடங்களில் நான் செய்யப் போகின்ற வேலையில் நான் வெற்றி பெறப் போகிறேன்," என்று அவர்களுடைய நடை இவ்வுலகத்திடம் பறைச்சாற்றும்.

உங்கள் தன்னம்பிக்கையை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கு 25 சதவீதம் அதிக வேகமாக நடக்கும் உத்தியைப் பயன்படுத்துங்கள். உங்களுடைய தோள்களைப் பின்னுக்குத் தள்ளி, உங்கள் தலையை

நிமிர்த்தி, சற்று வேகமாக நடந்து செல்லுங்கள். அப்போது உங்கள் தன்னம்பிக்கை வளர்வதை உணருங்கள்.

இதைக் கட்டாயம் முயற்சித்துப் பாருங்கள்.

4. கூட்டத்தில் துணிச்சலாகப் பேசப் பழகிக் கொள்ளுங்கள்

பல்வேறு அளவுகளில் அமைந்த பல்வேறு வகையான குழுக்களுடன் நான் இணைந்து செயல்பட்டிருக்கிறேன். நுண்ணுணர்வும் இயல்பான திறன்களும் கொண்ட பலர், கலந்துரையாடல்களில் பங்கு கொள்ளும்போது அப்படியே உறைந்துவிடுவதை நான் பார்த்திருக்கிறேன். இவர்கள் தங்களுடைய கருத்துக்களையும் அபிப்பிராயங்களையும் முன்வைக்க விரும்புகின்றனர், ஆனால் அவர்களுக்கு அதற்கான தன்னம்பிக்கை இருப்பதில்லை.

கருத்தரங்குகளின்போது தன்னுடைய கருத்துக்களை முன்வைக்கத் தயங்குகின்ற ஒருவர், தனக்குத் தானே இப்படி நினைத்துக் கொள்கிறார்: "என் அபிப்பிராயம் மதிப்பற்றது. நான் ஏதேனும் கூறினால், நான் முட்டாள்போலத் தோன்றக்கூடும். எனவே, நான் எதுவும் கூறப் போவதில்லை. மேலும், இக்கூட்டத்தில் உள்ள மற்றவர்களுக்கு என்னைவிட அதிகமாகத் தெரிந்திருக்கக்கூடும். நான் எவ்வளவு அறிவிலி என்பதை அவர்கள் தெரிந்து கொள்வதை நான் விரும்பவில்லை."

இப்படிப்பட்ட ஒருவர் தான் பேசத் தவறுகின்ற ஒவ்வொரு முறையும், தன்னுடைய தாழ்வு மனப்பான்மையும் தான் போதுமானவர் அல்ல என்ற உணர்வும் தன்னுள் அதிகரிப்பதை உணர்கிறார். "அடுத்த முறை நான் பேசுவேன்," என்ற ஒரு பொய்யான வாக்குறுதியை அவர் அடிக்கடித் தனக்குத் தானே கொடுத்துக் கொள்கிறார். (ஆனால், தான் தன்னுடைய வாக்கைக் காப்பாற்றப் போவதில்லை என்பதை அவர் நன்றாக அறிந்திருக்கிறார்.)

நீங்கள் கவனிக்க வேண்டிய ஒரு முக்கியமான விஷயம் இது: இந்நபர் ஒரு கூட்டத்தில் பேசத் தவறுகின்ற ஒவ்வொரு முறையும், தன்னுடைய தன்னம்பிக்கையை

அழிக்கின்ற விஷத்தை மேலும் ஒரு துளி அருந்துகிறார். அவருடைய தன்னம்பிக்கை மேன்மேலும் குறைகிறது.

இதற்கு நேர்மாறாக, நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகத் துணிச்சலோடு உங்கள் கருத்துக்களை முன்வைக்கிறீர்களோ, உங்கள் தன்னம்பிக்கை அவ்வளவு அதிகமாக அதிகரிக்கிறது. அடுத்த முறை பேசுவது உங்களுக்கு அவ்வளவு அதிக சுலபமானதாக ஆகிறது. எனவே, துணிச்சலாகப் பேசுங்கள். உங்கள் தன்னம்பிக்கையை வளர்த்தெடுப்பதற்கான ஒரு முக்கிய வைட்டமின் இது.

இதை நடைமுறையில் செயல்படுத்துங்கள். நீங்கள் கலந்து கொள்கின்ற ஒவ்வொரு சந்திப்புக்கூட்டத்திலும் நீங்கள் பேசுவதை ஒரு விதியாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள். ஒவ்வொரு வியாபாரக் கருத்தரங்கின்போதும், செயற்குழு சந்திப்புக்கூட்டத்தின்போதும், உங்கள் சமூகத்தில் நடைபெறும் சந்திப்புக்கூட்டங்களின்போதும் நீங்களாகவே வலிந்து ஏதேனும் கூறுங்கள். இதில் விதிவிலக்கே இருக்கக்கூடாது. நீங்கள் ஒரு கருத்தை முன்வைக்கலாம், ஒரு பரிந்துரையை வழங்கலாம், அல்லது ஒரு கேள்வி கேட்கலாம். எல்லோரும் பேசி முடித்தப் பிறகு கடைசியாகப் பேசுகின்ற நபராக நீங்கள் இருக்காதீர்கள். மாறாக, நீங்கள் முதலில் பேசுங்கள். ஏதேனும் ஒரு தகவலுடன் உங்கள் பேச்சைத் துவக்குங்கள்.

“நான் முட்டாள்போலத் தெரிவேனோ?” என்று ஒருபோதும் கவலைப்படாதீர்கள். நீங்கள் முட்டாள்போலத் தெரிய மாட்டீர்கள். கூட்டத்தில் நான்கு பேர் உங்கள் கருத்துடன் ஒத்துப் போகாவிட்டால், அங்குள்ள வேறு நான்கு பேர் உங்கள் கருத்தை ஆமோதிப்பதற்கான சாத்தியக்கூறுகள் அதிகம். எனவே, “நான் துணிந்து பேசலாமா?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்வதை நிறுத்திவிட்டு, சந்திப்புக்கூட்டத் தலைவரின் கவனத்தைக் கவர்வதில் கவனம் செலுத்தி, நீங்கள் பேசுவதற்கு ஒரு வாய்ப்பைப் பெறுங்கள்.

பேசுவதில் சிறப்புப் பயிற்சியையும் அனுபவத்தையும் நீங்கள் பெற விரும்பினால், உங்கள் உள்ளூர் டோஸ்ட்மாஸ்டர் சங்கத்தில் ஓர் உறுப்பினராகச் சேர்ந்து

கொள்ளுங்கள். அர்ப்பணிப்புக் கொண்ட ஆயிரக்கணக்கான மக்கள், மற்றவர்களிடம் சுலபமாகப் பேசுவதற்கான, நன்றாகத் திட்டமிடப்பட்ட ஒரு பயிற்சியின் வாயிலாகத் தங்களிடம் தன்னம்பிக்கையை வளர்த்துக் கொண்டுள்ளனர்.

5. பெரிதாகப் புன்னகை புரியுங்கள்

ஒரு புன்னகை தங்களுக்கு ஒரு பெரிய உந்துசக்தியாக அமையும் என்பதைப் பலர் ஏதோ ஒரு நேரத்தில் கேள்விப்பட்டிருக்கின்றனர். ஒரு புன்னகை, தன்னம்பிக்கைப் பற்றாக்குறையைச் சரிசெய்வதற்கான அற்புதமான மருந்தாகச் செயல்படுவதாக அவர்களிடம் கூறப்பட்டுள்ளது. ஆனால் ஏராளமான மக்களுக்கு உண்மையில் இன்னும் இதில் நம்பிக்கை இல்லை. ஏனெனில், தங்களுக்கு பயம் ஏற்படும்போது அவர்கள் ஒருபோதும் புன்னகைக்க முயற்சிப்பதில்லை.

இச்சிறிய சோதனையை மேற்கொள்ளுங்கள். வாழ்வில் நீங்கள் தோற்கடிக்கப்படுள்ளது போன்ற ஓர் உணர்வை உங்களிடம் உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். அதே நேரம், பெரிதாகப் புன்னகைக்க முயற்சி செய்யுங்கள். அது உங்களால் முடியாது. ஏனெனில், ஒரு பெரிய புன்னகை உங்களுக்குத் தன்னம்பிக்கையைக் கொடுக்கிறது, உங்கள் பயத்தை விரட்டியடிக்கிறது, கவலையைக் களைகிறது, மனச்சோர்வை நீக்குகிறது.

ஓர் உண்மையான புன்னகை உங்கள் கோபத்தை விரட்டியடிப்பதோடு கூடவே, மற்றவர்களின் எதிர்ப்பையும் கரைத்துவிடுகிறது அதுவும் உடனடியாக! நீங்கள் ஒருவரைப் பார்த்து உண்மையிலேயே ஒரு பெரிய புன்னகையை உதிர்க்கும்போது அவரால் உங்கள்மீது கோபம் கொள்ள முடியாது. ஒருசில நாட்களுக்கு முன்பு எனக்கு நிகழ்ந்த ஒரு சிறு சம்பவம் இதை உங்களுக்கு விளக்கிக் காட்டும். நான் ஒரு போக்குவரத்து சந்திப்பில் பச்சை விளக்கிற்காகக் காத்துக் கொண்டிருந்தேன். அப்போது, எனக்குப் பின்னால் இருந்த காரின் டிரைவருடைய கால் இடறி பிரேக்கிலிருந்து விலகியதால், என் காரின் பம்பரின்மீது அந்தக் கார் மோதியது. நான் என்

கண்ணாடி வழியாகப் பின்னால் பார்த்தபோது, அவர் தன் காரிலிருந்து வெளியேறிக் கொண்டிருந்ததை நான் கண்டேன். நானும் என் காரிலிருந்து இறங்கினேன். விதிகளை மறந்துவிட்டு, அவருடன் வாக்குவாதத்தில் ஈடுபட நான் தயாரானேன். வார்த்தைகளால் அவரைக் கடித்துக் குதறிவிட நான் தயாராக இருந்ததை நான் ஒப்புக் கொள்கிறேன்.

ஆனால் அதிர்ஷ்டவசமாக, நான் என் வாயைத் திறப்பதற்கு முன்பாக, அந்நபர் என்னை நோக்கி நடந்து வந்து, என்னைப் பார்த்து ஒரு பெரிய புன்னகையை உதிர்த்துவிட்டு, மிகப் பணிவான குரலில், “நண்பரே, நான் வேண்டுமென்றே உங்கள் கார்மீது இடிக்கவில்லை,” என்று கூறினார். அவருடைய அந்தப் புன்னகையும் அவருடைய உண்மையான வார்த்தைகளும் என்னை உருக்கின. “பரவாயில்லை. இது அடிக்கடி நிகழக்கூடியதுதான்,” என்று நான் ஏதோ முணுமுணுத்தேன். கண்ணிமைக்கும் நேரத்திற்குள், என்னுடைய எதிர்ப்பு ஒரு நட்பாக மாறியது.

பெரிதாகப் புன்னகை புரியுங்கள். அப்போது, “மகிழ்ச்சியான நாட்கள் மீண்டும் வந்துவிட்டன” என்ற உணர்வு உங்களுக்கு ஏற்படும். ஆனால் நீங்கள் உண்மையிலேயே பெரிதாகப் புன்னகைக்க வேண்டும். அரைகுறையாகப் புன்னகைப்பது நீங்கள் விரும்பும் விளைவை உங்களுக்குப் பெற்றுத் தராது. உங்கள் பற்கள் வெளியே தெரியும்படி புன்னகை சிந்துங்கள். அப்புன்னகை நிச்சயமாக உங்களுக்கு விருப்பமான விளைவைப் பெற்றுத் தருவதற்கான உத்தரவாதமாக அமையும்.

“எல்லாம் சரிதான், ஆனால் நான் எதையேனும் கண்டு பயப்படும்போது அல்லது கோபமாக இருக்கும்போது, எனக்குப் புன்னகைக்கப் பிடிக்கவில்லை,” என்று மக்கள் கூறுவதை நான் பல முறை கேட்டிருக்கிறேன்.

அந்நேரத்தில் நிச்சயமாக உங்களுக்குப் புன்னகைக்கப் பிடிக்காது என்பதை நான் ஒப்புக் கொள்கிறேன். யாருக்குமே அது பிடிக்காதுதான். ஆனால், “நான் புன்னகைக்கப் போகிறேன்,” என்று உங்களுக்கு நீங்களே வலுக்கட்டாயமாகக் கூறிக் கொண்டு, பிறகு

புன்னகை புரியுங்கள். அதில்தான் சூட்சுமம் அடங்கியுள்ளது.

புன்னகையின் சக்தியைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

இந்த ஐந்து செயல்முறைகளும் உங்களுக்குப் பலனளிக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்

செயல்நடவடிக்கை உங்கள் பயத்தைக் களைகிறது. உங்கள் பயத்தைத் தனியாகப் பிரித்தெடுத்து, பிறகு ஆக்கப்பூர்வமான நடவடிக்கை எடுங்கள். ஒரு சூழ்நிலை குறித்து எதுவும் செய்யாமல் இருப்பது உங்கள் பயத்திற்கு வலிமையூட்டி உங்கள் தன்னம்பிக்கையை அழித்துவிடுகிறது.

உங்கள் நினைவு வங்கியில் நேர்மறையான எண்ணங்களை மட்டுமே போட்டு வைப்பதற்குப் பெரும் முயற்சி மேற்கொள்ளுங்கள். எதிர்மறையான, உங்களை நீங்களே சிறுமைப்படுத்திக் கொள்ளும்படி செய்கின்ற எண்ணங்கள் மன அரக்கர்களாக வளர அனுமதிக்காதீர்கள். இனிமையற்ற நிகழ்வுகளையும் சூழ்நிலைகளையும் நினைவுகூர முற்றிலுமாக மறுத்துவிடுங்கள்.

மக்களைச் சரியான கண்ணோட்டத்தில் வைத்துப் பாருங்கள். மக்களுக்கிடையே இருக்கும் வித்தியாசங்களோடு ஒப்பிடுகையில், அவர்களுக்கிடையே அதிக ஒற்றுமைகள் இருக்கின்றன என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். அடுத்தவரைப் பற்றிய ஒரு சமநிலையுடன்கூடிய கண்ணோட்டத்தைப் பெறுங்கள். அவரும் உங்களைப்போல இன்னொரு மனிதர்தான். அடுத்தவரைப் புரிந்து கொள்வதற்கான ஒரு மனப்போக்கை உங்களிடம் வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். பலர் உங்களைப் பார்த்துக் குரைக்கக்கூடும், ஆனால் உங்களைக் கடிக்கின்ற நபர் மிக அரிதானவராகவே இருப்பார்.

உங்கள் மனசாட்சி எது சரி என்று கூறுகிறதோ, அதைச் செய்வதற்குப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். இது உங்களிடம் குற்றவுணர்வு வளர்வதைத் தடுக்கும். சரியான காரியத்தைச் செய்வது வெற்றிக்கான ஒரு நடைமுறை விதியாகும்.

உங்களைப் பற்றிய அனைத்தும், “நான் தன்னம்பிக்கை கொண்டவன்’ என்று கூறும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். இச்சிறிய உத்திகளை உங்களுடைய அன்றாட நடவடிக்கைகளில் செயல்படுத்துங்கள்.

முன்வரிசையில் அமருங்கள். கண்ணோடு கண் நோக்குங்கள். 25 சதவீதம் அதிக வேகமாக நடந்து செல்லுங்கள். துணிச்சலாகப் பேசுங்கள். பெரிதாகப் புன்னகை புரியுங்கள்.

4

பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பது எப்படி

சமீபத்தில், அமெரிக்காவின் மிகப் பெரிய தொழிற்துறை நிறுவனங்களில் ஒன்றின் பணிநியமன நிபுணர் ஒருவருடன் நான் பேசினேன். ஒவ்வோர் ஆண்டும் நான்கு மாதங்கள் அவர் பல கல்லூரிகளுக்குச் சென்று, அவ்வருடம் பட்டம் பெறவிருந்த மாணவர்களைத் தன்னுடைய நிறுவனத்தின் இளநிலை அதிகாரிகளுக்கான பயிற்சித் திட்டத்திற்காகப் பணிநியமனம் செய்தார். ஆனால் தான் சந்தித்தப் பலருடைய மனப்போக்குகள் தனக்குப் பெரும் ஏமாற்றத்தை அளித்ததாக அவர் குறிப்பிட்டார்.

“பெரும்பாலான நாட்களில், எட்டு முதல் பன்னிரண்டு கல்லூரிகளைச் சேர்ந்த மூத்த மாணவர்களிடம் நான் நேர்முகத் தேர்வு நடத்துகிறேன். அவர்கள் எல்லோரும் ஓரளவு நன்றாகப் படிக்கின்றவர்களாகவும், குறைந்தபட்சம் எங்கள் பயிற்சித் திட்டத்தில் சேர்ந்து கொள்ள லேசான ஆர்வம் கொண்ட5வர்களாகவும் இருக்கின்றனர். இந்த நேர்முகத் தேர்வில் கலந்து கொள்கின்ற மாணவர்களைப் பற்றி நாங்கள் தெரிந்து கொள்ள விரும்புகின்ற முக்கியமான விஷயங்களில் ஒன்று எது அவர்களை ஊக்குவின்றது என்பது. ஒருசில ஆண்டுகளில்

முக்கியமான பணித்திட்டங்களுக்குத் தலைமையேற்று மற்றவர்களை வழிநடத்துவதற்கும், ஒரு கிளை அலுவலகத்தையோ அல்லது தொழிற்சாலையையோ நிர்வகிப்பதற்கும், அல்லது ஏதேனும் ஒரு விதத்தில் நிறுவனத்திற்காகக் குறிப்பிடத்தக்கப் பங்களிப்பை வழங்குவதற்குமான திறன் அவர்களுக்கு இருக்கிறதா என்பதை நாங்கள் கண்டறிய விரும்புகிறோம்.

“நான் சந்தித்துப் பேசுகின்ற பெரும்பாலான மாணவர்களுடைய தனிப்பட்டக் குறிக்கோள்கள் எனக்கு அவ்வளவு மகிழ்ச்சியளிப்பதாக இல்லை என்பதை நான் ஒப்புக் கொண்டாக வேண்டும். இருபத்திரண்டு வயது மாணவர்களில் எத்தனைப் பேர் எங்கள் நிறுவனம் வழங்கக்கூடிய வேறு எதுவொன்றையும்விட எங்கள் ஓய்வூதியத் திட்டத்தில் அதிக ஆர்வம் கொண்டிருக்கின்றனர் என்பதை நீங்கள் அறிந்தால் நீங்கள் ஆச்சரியப்படுவீர்கள். அவர்கள் எல்லோரும் கேட்கின்ற இரண்டாவது பொதுவான கேள்வி, நான் அதிகமாகப் பயணம் செய்ய வேண்டியிருக்குமா? என்பது. இவர்களில் பெரும்பாலானோர், பொருளாதாரப் பாதுகாப்பையே வெற்றி என்று கருதுகின்றனர். இப்படிப்பட்டவர்களிடம் எங்கள் நிறுவனத்தைத் துணிச்சலாக எங்களால் ஒப்படைக்க முடியுமா?

“இந்த இளைஞர்கள் ஏன் இவ்வளவு பழமைவாதிகளாகவும், எதிர்காலத்தைப் பற்றிய மிகக் குறுகிய கண்ணோட்டத்தைக் கொண்டவர்களாகவும் இருக்கின்றனர் என்பதை என்னால் புரிந்து கொள்ள முடிவதில்லை. வாய்ப்புகள் பெருகிக் கொண்டே இருப்பதற்கான அறிகுறிகள் தினமும் தென்படுகின்றன. அறிவியல் வளர்ச்சியிலும் தொழிற்துறை வளர்ச்சியிலும் இந்நாடு மிக வேகமாக முன்னேறிக் கொண்டிருக்கிறது. நம்முடைய மக்கட்தொகையும் வேகமாக வளர்ந்து கொண்டிருக்கிறது.”

அதிக எண்ணிக்கையிலான மக்கள் மிகச் சிறிய அளவில் சிந்திக்கின்ற போக்கைக் கொண்டிருக்கின்றனர் என்பது, சிறந்த வெகுமதியளிக்கக்கூடிய ஒரு பிரம்மாண்டமான தொழில்வாழ்க்கைக்கு நீங்கள்

நினைப்பதைவிட மிகக் குறைவான போட்டியே இருக்கிறது என்பதைத்தான் உணர்த்துகிறது.

வெற்றியைப் பொருத்தவரை, மக்கள் அவர்களுடைய கல்வித் தகுதியாலோ அல்லது குடும்பப் பின்புலத்தாலோ மதிப்பிடப்படுவது இல்லை. மாறாக, அவர்களுடைய சிந்தனையின் அளவால்தான் அவர்கள் மதிப்பிடப்படுகின்றனர். நாம் எவ்வளவு பிரம்மாண்டமாக சிந்திக்கிறோம் என்பதுதான் நம்முடைய சாதனைகளின் அளவைத் தீர்மானிக்கிறது. நம்முடைய சிந்தனையை எப்படிப் பெரிதாக்குவது என்பதை இப்போது நாம் பார்க்கலாம்.

“என்னுடைய மிகப் பெரிய பலவீனம் எது?” என்று எப்போதேனும் உங்களை நீங்களே கேட்டிருக்கிறீர்களா? தன்னைத் தானே சிறுமைப்படுத்திக் கொள்வதும், தன்னுடைய ஆற்றலையும் திறனையும் மிகக் குறைவாக மதிப்பிடுவதும்தான் ஒரு மனிதனின் மிகப் பெரிய பலவீனம் என்று நான் கருதுகிறேன். தன்னைத் தானே சிறுமைப்படுத்திக் கொள்ளுதல் எண்ணற்ற வழிகளில் வெளிப்படுகிறது. ஜான் ஒரு செய்தித்தாளில் ஒரு வேலைக்கான ஒரு விளம்பரத்தைப் பார்க்கிறான். அவனுக்கு மிகவும் பிடித்த வேலை அது. ஆனால் அது குறித்து அவன் எந்த நடவடிக்கையும் எடுக்காமல் இருக்கிறான். ஏனெனில், “நான் அந்த வேலைக்குப் போதுமானவன் அல்ல. எனவே நான் ஏன் அலட்டிக் கொள்ள வேண்டும்?” என்று அவன் நினைக்கிறான். ஜிம் ஒரு பெண்ணை மனதாரக் காதலிக்கிறான். அவன் அவளிடம் தன் காதலைத் தெரிவிக்க விரும்புகிறான். ஆனால் அவளுக்குத் தான் தகுதியானவன் அல்ல என்று அவன் நினைப்பதால் அவளிடம் தன் காதலைத் தெரிவிக்காமல் இருந்துவிடுகிறான்.

தான் விற்பனை செய்கின்ற பொருள் ரிச்சர்டு என்ற உயரதிகாரிக்கு ஏற்றதாக இருக்கும் என்று பீட்டர் கருதுகிறான், ஆனால் அவன் அவரை சந்திக்காமல் இருக்கிறான். அவர் மிக உயர்ந்த பதவியில் இருப்பதால் தன்னைப் பார்க்க ஒப்புக் கொள்ள மாட்டார் என்று அவன் நினைக்கிறான். டேவிட் ஒரு வேலைக்கான விண்ணப்பப்

படிவத்தை நிரப்பிக் கொண்டிருக்கிறான். அதில் ஒரு கேள்வி, "துவக்கச் சம்பளமாக நீங்கள் எவ்வளவு எதிர்பார்க்கிறீர்கள்?" என்று அமைந்திருக்கிறது. அதிகச் சம்பளம் பெறும் அளவுக்குத் தான் உண்மையிலேயே மதிப்புவாய்ந்தவன் அல்ல என்று கருதி அவன் ஒரு குறைவான தொகையை அதில் நிரப்புகிறான்.

'உன்னை நீயே அறிந்து கொள்' என்ற ஓர் ஆழமான அறிவுரையை ஆயிரக்கணக்கான ஆண்டுகளாகத் தத்துவவியலாளர்கள் கொடுத்து வந்துள்ளனர். ஆனால் பெரும்பாலான மக்கள், 'உன்னிடமுள்ள எதிர்மறையான விஷயங்களை அறிந்து கொள்' என்பதாக இந்த அறிவுரையை அர்த்தப்படுத்திக் கொள்வதுபோலத் தெரிகிறது. பெரும்பாலான மக்கள் தங்களைத் தாங்களே மதிப்பீடு செய்து கொள்ளும்போது, தங்களுடைய குறைகளையும் போதாமைகளையும் மட்டுமே பட்டியலிடுகின்றனர்.

நம்முடைய குறைபாடுகள் நமக்குத் தெரிந்திருப்பது நல்லதுதான். ஏனெனில், எந்தெந்த விஷயங்களில் நம்மை நாம் மேம்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும் என்பதை இது நமக்குத் தெரிவிக்கிறது. ஆனால், நமக்கு நம்முடைய எதிர்மறைப் பண்புநலன்கள் மட்டுமே தெரிந்திருந்தால், நம்மால் முன்னேற முடியாது. ஏனெனில், நம்மை நாம் மிகக் குறைவாகவே மதிப்பிடுவோம்.

உங்களுடைய உண்மையான அளவை மதிப்பிடுவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஒரு பயிற்சி இது. அதிகாரிகள் மற்றும் விற்பனையாளர்களுக்கான பயிற்சிகளில் இதை நான் பயன்படுத்தியிருக்கிறேன். இது நிச்சயமாக வேலை செய்கிறது.

1. உங்களிடம் உள்ள உண்மையான ஐந்து முக்கியமான சொத்துக்கள் எவையென்று கண்டுபிடியுங்கள். பாரபட்சமின்றியும் சரியான கண்ணோட்டத்துடனும் விஷயங்களை அணுகக்கூடிய அறிவார்ந்த ஒரு நண்பரையோ, உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவரையோ, ஒரு பேராசிரியரையோ, அல்லது

உங்கள் மேலதிகாரியையோ அழைத்து, உங்களைப் பற்றிய அவர்களுடைய நேர்மையான அபிப்பிராயத்தைக் கேட்டறியுங்கள். (கல்வி, அனுபவம், தொழில்நுட்பத் திறமைகள், தோற்றம், நல்ல குடும்ப வாழ்க்கை, மனப்போக்குகள், ஆளுமை, தன்னார்வத்துடன்கூடிய சுயமுயற்சி ஆகியவை அடிக்கடி இப்பட்டியலில் குறிப்பிடப்படுகின்றன.)

2. அடுத்து, மேற்கூறப்பட்டப் பட்டியலில் இடம்பெற்றுள்ள ஒவ்வொரு விஷயத்திற்குக் கீழேயும், உங்களுக்குத் தெரிந்த மூன்று நபர்களின் பெயர்களை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். அவர்கள் பெரும் வெற்றிகளைப் பெற்றவர்களாக இருக்க வேண்டும். ஆனால் உங்களுடைய இந்தத் திறமையோ, பண்புநலனோ, அல்லது தகுதியோ அவரிடம் போதுமான அளவு இல்லாமல் இருக்க வேண்டும். அப்படிப்பட்ட மூவரின் பெயர்களை எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் இப்பயிற்சியைச் செய்து முடித்தவுடன், உங்களுடைய சொத்துக்களில் ஏதேனும் ஒன்றிலாவது நீங்கள் வெற்றிகரமான மக்களில் பலரை மிஞ்சியிருக்கிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

இப்பயிற்சியின் வாயிலாக உங்களால் ஒரே ஒரு தீர்மானத்திற்கு மட்டுமே வர முடியும். நீங்கள் நினைப்பதைவிட நீங்கள் அதிக மதிப்புவாய்ந்தவர் என்பதுதான் அது. எனவே, உங்களுடைய சிந்தனை உங்களுடைய உண்மையான அளவுக்குப் பொருத்தமாக இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் உண்மையிலேயே எவ்வளவு அதிக மதிப்புவாய்ந்தவராக இருக்கிறீர்களோ, அந்த அளவுக்கு பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள். உங்களை ஒருபோதும் குறைத்து மதிப்பிடாதீர்கள்.

எல்லோருக்கும் புரியும்படியான சாதாரணமான வார்த்தைகளைப் பயன்படுத்துவதற்கு பதிலாக, வெகுசிலருக்கு மட்டுமே தெரிந்த பெரிய வார்த்தைகளைத்

தங்கள் பேச்சில் பயன்படுத்துகின்ற பலரை உங்களுக்குத் தெரிந்திருக்கக்கூடும். ஆனால் உண்மையிலேயே ஒரு பெரிய சிந்தனையாளர் பயன்படுத்துகின்ற வார்த்தைகள் அவரிடம் இருக்கின்றனவா? இருக்காது. கடினமான, பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படாத, பெரும்பாலான மக்களுக்கு எளிதில் புரியாத வார்த்தைகளையும் சொற்றொடர்களையும் பயன்படுத்துகின்ற மக்கள், அடுத்தவர்களை அடக்கியாள வேண்டும் என்ற மனப்போக்கைக் கொண்டவர்களாகவும் தங்களைப் பற்றித் தம்பட்டம் அடித்துக் கொள்பவர்களாகவும் இருக்கின்றனர். இவர்களுடைய சிந்தனை வழக்கமாக மிகச் சிறியதாகவே இருக்கும்.

ஒரு நபருக்கு எவ்வளவு வார்த்தைகள் தெரிந்திருக்கின்றன என்பதோ, அவர் எவ்வளவு பெரிய பெரிய வார்த்தைகளைப் பயன்படுத்துகிறார் என்பதோ முக்கியமில்ல. மாறாக, அவருடைய வார்த்தைகளும் அவர் பயன்படுத்துகின்ற சொற்றொடர்களும் அவருடைய சொந்தச் சிந்தனையின்மீதும் மற்றவர்களுடைய சிந்தனையின்மீதும் எத்தகைய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன என்பதுதான் இங்கு ஒரே முக்கியமான விஷயமாகும்.

ஓர் அடிப்படையான விஷயத்தை நீங்கள் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். நாம் வார்த்தைகளிலும் சொற்றொடர்களிலும் சிந்திப்பதில்லை, மாறாக, நாம் காட்சி வடிவில்தான் சிந்திக்கிறோம். வார்த்தைகள் என்பவை நம்முடைய எண்ணங்களுக்கான கச்சாப் பொருட்கள். வார்த்தைகளையும் சொற்றொடர்களையும் நாம் படிக்கும்போதோ அல்லது பேசும்போதோ, நம்முடைய மனம் அவற்றை அழகாக மனக்காட்சிகளாக மாற்றிவிடுகிறது. ஒவ்வொரு வார்த்தையும், ஒவ்வொரு சொற்றொடரும் ஒரு வித்தியாசமான மனக்காட்சியை உருவாக்குகின்றன. “ஜிம் ஒரு வீடு வாங்கியிருக்கிறான்,” என்று யாரேனும் உங்களிடம் கூறினால், உங்கள் மனத்தில் ஒரு வகையான காட்சியை நீங்கள் பார்ப்பீர்கள். “ஜிம் ஒரு பங்களா வாங்கியிருக்கிறான்,” என்று அவர் கூறினால், உங்கள் மனத்தில் இன்னொரு காட்சி தோன்றும். நம்

மனத்தில் நாம் பார்க்கின்ற காட்சிகள், ஒரு விஷயத்தை விவரிப்பதற்கு நாம் பயன்படுத்துகின்ற வார்த்தைகளால் மாற்றியமைக்கப்படுகின்றன.

அதை இப்படிப் பாருங்கள். நீங்கள் பேசும்போது அல்லது எழுதும்போது, ஒரு விதத்தில், அடுத்தவருடைய மனங்களில் நீங்கள் ஒரு திரைப்படத்தை ஓட்டிக் கொண்டிருக்கின்ற ஒரு புரொஜெக்டர் போன்றவர் என்று கூறலாம். நீங்கள் உருவாக்குகின்ற காட்சிகள்தான் நீங்களும் மற்றவர்களும் எப்படி நடந்து கொள்கிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானிக்கின்றன.

நீங்கள் உங்கள் குழுவினரைப் பார்த்து, "நாம் தோற்றுவிட்டோம் என்பதை நான் வருத்தத்துடன் கூறிக் கொள்கிறேன்," என்று கூறினால், அவர்கள் தங்கள் மனங்களில் என்ன காட்சியைப் பார்ப்பார்கள்? வீழ்ச்சி, ஏமாற்றம், துயரம் ஆகியவற்றைத்தான் அவர்கள் பார்ப்பார்கள். தோற்றுவிட்டோம் என்ற வார்த்தை அவற்றைத்தான் அவர்களுக்குத் தெரிவிக்கிறது. அதே குழுவினரிடம், "இந்தப் புதிய அணுகுமுறை வேலை செய்யும் என்று நான் நினைக்கிறேன்," என்று நீங்கள் கூறினால், அவர்கள் ஊக்கம் பெற்று, மீண்டும் முயற்சி செய்யத் தயாராகிவிடுவார்கள்.

"நாம் ஒரு பிரச்சனையை எதிர்கொண்டிருக்கிறோம்," என்று நீங்கள் கூறினால், தீர்ப்பதற்குக் கடினமான, இனிமையற்ற ஏதோ ஒன்றை நீங்கள் அவர்களுடைய மனங்களில் உருவாக்கியிருப்பீர்கள். மாறாக, "நாம் ஒரு சவாலை எதிர்கொண்டிருக்கிறோம்" என்று நீங்கள் கூறினால், குதூகலமான, சாகசமான, செய்வதற்கு இனிமையான ஏதோ ஒன்றைப் பற்றிய ஒரு காட்சியை நீங்கள் அவர்களுடைய மனங்களில் உருவாக்குகிறீர்கள்.

"நமக்கு ஒரு மிகப் பெரிய செலவு ஏற்பட்டுள்ளது," என்று நீங்கள் கூறும்போது, செலவு செய்யப்பட்ட அந்தப் பணம் ஒருபோதும் திரும்பி வராது என்பது போன்ற ஒரு காட்சியை அவர்கள் பார்க்கின்றனர். இது உண்மையில் ஓர் இனிமையற்றக் காட்சிதான். மாறாக, "நாம் ஒரு மிகப் பெரிய முதலீட்டைச் செய்திருக்கிறோம்," என்று கூறிப் பாருங்கள். பின்னாளில் லாபங்களை ஈட்டித் தரக்கூடிய

ஒன்றைப் பற்றிய ஒரு காட்சியை மக்கள் பார்க்கின்றனர். இது ஓர் இனிமையான காட்சியாகும்.

நான் கூற விரும்புகின்ற விஷயம் இதுதான்: பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பவர்கள் தங்கள் சொந்த மனங்களிலும் அடுத்தவர்களுடைய மனங்களிலும் உருவாக்குகின்ற காட்சிகள் நேர்மறையானவையாகவும், வளர்ச்சியை உணர்த்துபவையாகவும், நன்னம்பிக்கையைப் பிரதிபலிப்பவையாகவும் இருக்கும். பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பதற்கு, பெரிய, நேர்மறையான மனக்காட்சிகளை உருவாக்குகின்ற வார்த்தைகளையும் சொற்றொடர்களையும் நாம் பயன்படுத்த வேண்டும்.

கீழே ஓர் அட்டவணையில் நான் சில எடுத்துக்காட்டுகளைக் கொடுத்திருக்கிறேன். இரண்டு பகுதிகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ள அந்த அட்டவணையின் இடப்பகுதியில், சிறிய, எதிர்மறையான, உளச்சோர்வூட்டுகின்ற எண்ணங்களை உருவாக்குகின்ற சொற்றொடர்கள் இடம்பெற்றுள்ளன. வலப்பகுதியில், அதே சூழ்நிலைகள் ஒரு பெரிய, நேர்மறையான விதத்தில் விவரிக்கப்பட்டுள்ளன.

இந்த எடுத்துக்காட்டுகளை நீங்கள் படிக்கும்போது, “என் மனத்தில் நான் எத்தகைய காட்சிகளைக் காண்கிறேன்?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

சிறிய, எதிர்மறையான மனக்காட்சிகளை உருவாக்குகின்ற சொற்றொடர்கள்	**பெரிய, நேர்மறையான மனக்காட்சிகளை உருவாக்குகின்ற சொற்றொடர்கள்**
இனி எந்தப் பயனும் இல்லை. நாம் தோற்கடிக்கப்பட்டு விட்டோம்.	நாம் இன்னும் தோற்கவில்லை. நாம் தொடர்ந்து முயற்சிக்கலாம். இச்சூழ்நிலையை ஒரு புதிய கோணத்தில் நாம் பார்க்கலாம்.

முன்பொரு முறை நான் அந்த வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டுத் தோற்றுவிட்டேன். இனி ஒருபோதும் நான் அதை முயற்சிக்கப் போவதில்லை.	நான் அந்த வியாபாரத்தில் திவாலானது உண்மைதான், ஆனால் அது என்னுடைய சொந்தத் தவறால் விளைந்தது. நான் மீண்டும் முயற்சி செய்யப் போகிறேன்.
நான் எவ்வளவோ முயற்சி செய்து பார்த்துவிட்டேன், ஆனால் இந்தப் பொருளை விற்பது கடினமாக இருக்கிறது. மக்களுக்கு இப்பொருள் பிடிக்கவில்லை.	இப்பொருளை இதுவரை என்னால் விற்க முடியவில்லை. ஆனால் இது ஒரு நல்ல பொருள் என்று எனக்குத் தெரியும். இதை விற்பனை செய்வதற்கான ஒரு சிறந்த வழியை நான் கண்டுபிடிக்கப் போகிறேன்.
சந்தை ஏற்கனவே 75 சதவீதம் ஆக்கிரமிக்கப்பட்டுவிட்டது. நாம் இத்தொழிலில் இருந்து வெளியேறிவிடுவது நல்லது.	25 சதவீதச் சந்தை இன்னும் மீதமிருக்கிறது. இது ஒரு மிகப் பெரிய வாய்ப்புபோலத் தெரிகிறது.
அவர்களுடைய ஆர்டர்கள் மிகச் சிறியவையாக இருக்கின்றன. அவர்களை நம்முடைய பட்டியலிலிருந்து நீக்கிவிடலாம்.	அவர்களுடைய ஆர்டர்கள் மிகச் சிறியவையாக இருக்கின்றன. அவர்களுக்குத் தேவையானவற்றை அவர்களிடம் அதிகமாக விற்பனை செய்வதற்கான ஒரு திட்டத்தை நாம் வகுக்கலாம்.
நான் உங்கள் நிறுவனத்தில் உயர்ந்த	ஐந்து வருடங்கள் என்பது உண்மையில் அவ்வளவு

பதவிகளை அடைவதற்கு ஐந்து ஆண்டுகளை நான் கழிக்க வேண்டும் என்பது அதிகம். எனக்கு இது ஒத்துவராது.	நீண்ட காலம் அல்ல. முப்பது வருடங்கள் ஓர் உயர்ந்த பதவியில் இருந்து சேவை செய்வதற்கான வாய்ப்பை அது எனக்குக் கொடுக்கும்.
நம்முடைய போட்டியாளர்களுக்குத்தான் எல்லாமே அனுகூலமாக இருக்கிறது. அவர்களுக்கு எதிராக என்னால் எப்படி விற்பனை செய்ய முடியும்?	போட்டி மிகக் கடுமையானதாக இருக்கிறது. இதை மறுப்பதற்கில்லை. ஆனால் யாருக்கும் எல்லா அனுகூலங்களும் ஒருசேர அமைவதில்லை. நம்முடைய போட்டியாளர்களை அவர்களுடைய சொந்த விளையாட்டில் தோற்கடிப்பதற்கான ஒரு திட்டத்தை நாம் எல்லோருமாகச் சேர்ந்து வகுக்கலாம்.
அந்தப் பொருளை யாரும் ஒருபோதும் வாங்க விரும்பமாட்டார்கள்	இப்பொருளை இதே நிலையில் விற்பனை செய்வது கடினமாக இருக்கக்கூடும், ஆனால் இதில் சில மாற்றங்களைச் செய்வதைப் பற்றி நாம் யோசிக்கலாம்.
ஒரு பொருளாதார வீழ்ச்சி ஏற்படும்வரை காத்திருந்துவிட்டு, பிறகு நாம் பங்குகளை வாங்கலாம்.	இப்போது நாம் முதலீடு செய்யலாம். பொருளாதார வீழ்ச்சியின்மீது கவனம் செலுத்துவதற்கு பதிலாக, செழிப்பைப் பற்றி நாம் யோசிக்கலாம்.
இந்த வேலையை ஏற்றுக்	முதுமை (அல்லது இளமை)

கொள்வதற்கு எனக்கு மிகவும் வயதாகிவிட்டது (அல்லது எனக்கு வயது போதாது).	இந்த வேலையில் ஒரு தனித்துவமான அனுகூலத்தைக் கொடுக்கிறது.
இது வேலை செய்யாது என்பதை நான் நிரூபித்துக் காட்டுகிறேன். (உங்கள் மனத்தில் தோன்றும் காட்சி: இருட்டு, அவநம்பிக்கை, ஏமாற்றம், துயரம், தோல்வி.)	இது வேலை செய்யாது என்பதை நான் நிரூபித்துக் காட்டுகிறேன். (உங்கள் மனத்தில் தோன்றும் காட்சி: இருட்டு, அவநம்பிக்கை, ஏமாற்றம், துயரம், தோல்வி.)

பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பவர்கள் பயன்படுத்துகின்ற வார்த்தைகளை உங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொள்வதற்கான நான்கு வழிகள்

பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பவர்கள் பயன்படுத்துகின்ற வார்த்தைகளை உங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொள்ள உதவக்கூடிய நான்கு வழிகள் இவை:

- நீங்கள் எப்படி உணர்கிறீர்கள் என்பதை விவரிப்பதற்கு உற்சாகமூட்டும் பெரிய வார்த்தைகளையும் சொற்றொடர்களையும் பயன்படுத்துங்கள். “நீங்கள் எப்படி இருக்கிறீர்கள்?” என்று யாரேனும் உங்களிடம் கேட்கும்போது, “எனக்குக் களைப்பாக இருக்கிறது (எனக்குத் தலை வலிக்கிறது, இன்று சனிக்கிழமையாக இருந்தால் நன்றாக இருக்கும், எனக்கு என்னவோ சரியில்லை),” என்று நீங்கள் பதிலளித்தால், நீங்கள் உங்கள் மனநிலையை மேலும் மோசமாக்கிக் கொள்வீர்கள். எனவே, அதற்கு பதிலாக இந்த எளிய பயிற்சியை முயற்சித்துப் பாருங்கள். இது அளப்பரிய சக்தி கொண்டது. “நீங்கள் எப்படி இருக்கிறீர்கள்?” என்று

யாரேனும் உங்களிடம் கேட்கும் ஒவ்வொரு முறையும், “பிரமாதமாக இருக்கிறேன். நீங்கள் எப்படி இருக்கிறீர்கள்?” என்று பதிலளியுங்கள். உங்களுக்குக் கிடைக்கும் ஒவ்வொரு வாய்ப்பிலும், நீங்கள் அற்புதமான உணர்வைக் கொண்டிருப்பதாகக் கூறுவதை ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள். அப்போது நீங்கள் உண்மையிலேயே அற்புதமாக உணர்வீர்கள். எப்போதும் உற்சாகமாக இருக்கின்ற ஒரு நபர் என்று நீங்கள் அறியப்படுங்கள். அது உங்களுக்கு நண்பர்களைப் பெற்றுக் கொடுக்கும்.

- மற்றவர்களை விவரிக்கும்போது நேர்மறையான, மலர்ச்சியான, அவர்களுக்குச் சாதகமான வார்த்தைகளையும் சொற்றொடர்களையும் பயன்படுத்துங்கள். உங்களுடைய நண்பர்கள் மற்றும் கூட்டாளிகள் ஒவ்வொருவரையும் பற்றிக் கூறுவதற்கு ஒரு பெரிய நேர்மறையான வார்த்தை உங்களிடம் இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். ஒரு மூன்றாவது நபரைப் பற்றி அவர் இல்லாத சமயத்தில் நீங்களும் இன்னொருவரும் பேசும்போது, “அவர் உண்மையிலேயே ஒரு சிறந்த மனிதர்,” “அவர் மிகச் சிறப்பாக வேலை செய்து கொண்டிருப்பதாக மக்கள் என்னிடம் கூறுகின்றனர்,” போன்ற பெரிய பாராட்டுக்களை அவருக்கு வழங்குங்கள். அவர் இல்லாத நேரத்தில் அவரைப் பற்றி இழிவாகவோ அல்லது சிறுமைப்படுத்தும் விதத்திலோ பேசுவதை முற்றிலுமாகத் தவிர்த்துவிடுங்கள். ஏனெனில், என்றேனும் ஒருநாள் அவ்விஷயம் அந்த மூன்றாம் நபருக்குத் தெரிந்துவிடும். பிறகு, உங்கள் பேச்சு உங்களைத்தான் சிறுமைப்படுத்துவதாக இருக்கும்.
- மற்றவர்களை ஊக்குவிப்பதற்கு நேர்மறையான வார்த்தைகளைப் பயன்படுத்துங்கள். உங்களுக்குக் கிடைக்கும் ஒவ்வொரு வாய்ப்பிலும் மக்களைத் தனிப்பட்ட முறையில் பாராட்டுங்கள். உங்களுக்குத்

தெரிந்த எல்லோருமே பாராட்டை விரும்புகின்றனர். தினமும் உங்கள் வாழ்க்கைத்துணைவருக்கு ஒரு சிறப்புப் பாராட்டைக் கொடுங்கள். உங்களுடன் வேலை செய்கின்ற மக்களை கவனித்து, அவர்களைப் பாராட்டுங்கள். உண்மையான பாராட்டு என்பது வெற்றிக்கான ஒரு கருவியாகும். அதை மீண்டும் மீண்டும் பயன்படுத்துங்கள். மக்களுடைய புறத்தோற்றம், வேலை, சாதனைகள், அவர்களுடைய குடும்பங்கள் ஆகியவற்றைக் குறித்து அவர்களைப் பாராட்டுங்கள்.

- மற்றவர்களிடம் உங்கள் திட்டங்களை விவரிக்கும்போது நேர்மறையான வார்த்தைகளைப் பயன்படுத்துங்கள். “நமக்கு ஒரு நல்ல செய்தி. நமக்கு ஓர் உண்மையான வாய்ப்பு வாய்த்திருக்கிறது…” என்பது போன்ற வார்த்தைகளை மக்கள் செவிமடுக்கும்போது, அவர்களுடைய மனங்கள் பிரகாசமாக ஒளிவீசத் தொடங்குகின்றன. ஆனால், “நமக்குப் பிடித்திருக்கிறதோ இல்லையோ, நாம் ஒரு வேலையைச் செய்தாக வேண்டியுள்ளது” என்று மக்களுடைய காதுகளில் விழும்போது, அவர்களுடைய மனத்தில் தோன்றும் மங்கலானதாகவும் சலிப்பூட்டுவதாகவும் இருக்கிறது. அவர்கள் அதற்கு ஏற்றாற்போல நடந்து கொள்கின்றனர். வெற்றி நமக்கே என்று நீங்கள் உத்தரவாதம் கொடுக்கும்போது மக்களுடைய கண்கள் ஒளிவீசுகின்றன. நீங்கள் வெற்றிக்கு உத்தரவாதம் கொடுக்கும்போது, உங்களுக்கு மக்களின் ஆதரவு கிடைக்கிறது. பிரம்மாண்டமான கோட்டைகளைக் கட்டியெழுப்புங்கள், சவக்குழிகளைத் தோண்டாதீர்கள்.

விஷயங்களை உள்ளது உள்ளபடியே பார்க்காமல், அவற்றால் என்னவாக இருக்க முடியுமோ அதைப் பாருங்கள்.

விஷயங்களை உள்ளது உள்ளபடியே பார்க்காமல், அவற்றால் என்னவாக இருக்க முடியுமோ அதைப் பார்ப்பதற்கு பிரம்மாண்டமான சிந்திப்பவர்கள் தங்களைத் தாங்களே பயிற்றுவித்துக் கொள்கின்றனர். இக்கருத்தை விளக்குவதற்கு இந்த நான்கு எடுத்துக்காட்டுகளையும் படியுங்கள்.

1. ஒரு வீடுமனைக்கு எது மதிப்பைக் கொடுக்கிறது?

வீடுமனை வாங்கல் மற்றும் விற்றல் தொழிலில் மிகப் பெரிய வெற்றியாளராகத் திகழ்கின்ற ஒருவர், கிராமப்புற நிலங்கள் மற்றும் பண்ணைகளை விற்பதில் நிபுணராக இருக்கிறார். இல்லாத ஒன்றில் ஏதோ ஒன்றைப் பார்ப்பதற்கு நம்மை நாம் பயிற்றுவித்துக் கொண்டால் நம்மால் என்னவெல்லாம் சாதிக்க முடியும் என்பதை அவர் நமக்குக் காட்டுகிறார்.

“இந்த இடத்தைச் சுற்றிலும் உள்ள கிராமப்புறச் சொத்துக்களில் பெரும்பாலானவை அவ்வளவு வசீகரமானவை அல்ல. அவை கிட்டத்தட்டச் சிதிலடைந்த நிலையில் உள்ளன. ஆனாலும் நான் வெற்றிகரமாக இருப்பதற்குக் காரணம் நான் ஒரு விவசாய நிலத்தை வெறுமனே அப்படியே விற்பதில்லை என்பதுதான்.

“இந்த விவசாய நிலமோ அல்லது பண்ணையோ என்னவாக ஆக முடியும் என்பதைச் சுற்றி நான் என்னுடைய ஒட்டுமொத்த விற்பனைத் திட்டத்தை உருவாக்குகிறேன். இந்தப் பண்ணை இத்தனை ஏக்கர் நிலத்தைக் கொண்டது, இத்தனை ஏக்கரில் மரங்கள் இருக்கின்றன, இந்தப் பண்ணையானது நகரிலிருந்து இத்தனை மைல் தொலைவில் உள்ளது” என்று நீங்கள் வெறுமனே கூறினால், அந்தப் பண்ணயை வாங்கக்கூடிய சாத்தியக்கூறு உள்ள நபர்களை அது உற்சாகப்படுத்தாது, அப்பண்ணையை வாங்க அவர்களைத் தூண்டாது. ஆனால் அந்தப் பண்ணையில் அவர்கள் செய்யக்கூடிய ஏதோ ஒன்றைக் குறித்த ஒரு திட்டவட்டமான திட்டத்தை நீங்கள் அவர்களுக்குக் காட்டும்போது, அந்தப் பண்ணையை நீங்கள் அவரிடம் விற்றுவிட்டதாக

நினைத்துக் கொள்ளலாம். இதை நான் இன்னும் சற்று விளக்கமாகக் கூறுகிறேன்.”

இவ்வாறு கூறிய அவர், தன்னுடைய கைப்பெட்டியைத் திறந்து, அதிலிருந்து ஒரு கோப்பை வெளியே எடுத்தார். “இந்தப் பண்ணை நிலம் புதிதாக எங்களிடம் விற்பனைக்கு வந்துள்ளது. நகரத்தின் மையத்திலிருந்து நாற்பத்து மூன்று மைல்கள் தொலைவில் இது இருக்கிறது. இப்பண்ணையிலுள்ள வீடு சிதிலடைந்து போயுள்ளது. ஐந்து வருடங்களாக இந்த இடத்தில் எதுவும் பயிரிடப்படவில்லை. ஆனால் நான் என்ன செய்தேன் தெரியுமா? கடந்த வாரம் இரண்டு முழு நாட்களை நான் அந்தப் பண்ணையில் கழித்தேன். நான் அந்த இடம் நெடுகிலும் பல முறை நடந்தேன். அந்தப் பண்ணைக்கு அருகிலிருந்த வயல்களை நான் பார்த்தேன். இந்தப் பண்ணை, இப்போது இருக்கும் நெடுஞ்சாலையிலிருந்தும் இனி கட்டப்படவிருக்கும் நெடுஞ் சாலைகளிலிருந்தும் எவ்வளவு தூரம் இருக்கும் என்று நான் ஆய்வு செய்தேன். இந்தப் பண்ணை எதற்குப் பயன்படும்? என்று என்னை நானே கேட்டுக் கொண்டேன்.

“அப்போது மூன்று சாத்தியக்கூறுகள் எனக்குத் தோன்றின. இவைதான் அவை,” என்று கூறி அவர் அவற்றை எனக்குக் காட்டினார். ஒவ்வொரு திட்டமும் அழகாகத் தட்டச்சு செய்யப்பட்டிருந்தது. அவை ஒவ்வொன்றும் விலாவாரியாக இருந்தன. அந்தப் பண்ணையை ஒரு குதிரை லாயமாக மாற்றலாம் என்று ஒரு திட்டம் பரிந்துரைத்தது. குதிரையேற்றம் செய்ய விரும்பியவர்கள் அந்தக் குதிரை லாயத்திலிருந்து குதிரைகளை வாடகைக்கு எடுத்துச் சென்றுவரலாம் என்று அதில் குறிப்பிடப்பட்டிருந்தது. அந்த யோசனை ஏன் வெற்றி பெறும் என்பதற்கான காரணங்களையும் அது விளக்கியது: நகரம் வேகமாக வளர்ந்து கொண்டிருந்தது, வெளிப்புற நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவதில் மக்கள் அதிக ஆர்வம் காட்டினர், கேளிக்கைகளில் செலவிடுவதற்கு அவர்களிடம் அதிகப் பணம் இருந்தது, நல்ல சாலைகள் இருந்தன. ஒரு கணிசமான எண்ணிக்கையிலான குதிரைகளை நிறுத்துவதற்கு அந்த லாயத்தில் இடமிருந்ததையும்,

குதிரைச் சவாரியிலிருந்து கிடைக்கும் வருவாயைக் கொண்டு அக்குதிரைகளைப் பராமரிக்க முடியும் என்பதையும் அத்திட்டம் விவரித்தது. இந்த ஒட்டுமொத்த யோசனையும் திருப்தியளிப்பதாக இருந்தது. பலர் அங்கிருந்த மரங்களின் ஊடாகக் குதிரைச் சவாரி செய்து கொண்டிருந்ததை ஏற்கனவே என் மனக்கண்ணில் என்னால் பார்க்க முடிந்தது.

இந்த உற்சாகமான விற்பனையாளரின் இரண்டாவது திட்டம், அந்தப் பண்ணையில் பல்வேறு வகையான மரங்களை வளர்ப்பதைப் பரிந்துரைத்தது. அவருடைய மூன்றாவது திட்டம், மரங்கள் மற்றும் கோழிகளை அங்கு வளர்ப்பதைப் பரிந்துரைத்தது.

அவர் இப்படிக் கூறினார்: "நான் இப்போது என் வாடிக்கையாளர்களிடம் பேசும்போது, அந்தப் பண்ணை ஒரு நல்ல முதலீடு என்று நான் அவர்களை ஒப்புக் கொள்ள வைக்க வேண்டியதில்லை. அந்தப் பண்ணை அவர்களுக்கு எப்படிப் பணத்தை உருவாக்கிக் கொடுக்கும் என்பதை அவர்கள் பார்ப்பதற்கு நான் அவர்களுக்கு உதவுகிறேன். என்னுடைய போட்டியாளர்களைவிட நான் அதிகமான பண்ணைகளை விற்கிறேன், அவற்றை அவர்களைவிட அதிக வேகமாகவும் விற்கிறேன். அவர்கள் அந்தப் பண்ணைகளை எந்த விலைக்கு விற்கின்றனரோ, அதைவிட அதிக விலைக்கு நான் அவற்றை விற்பனை செய்கிறேன். வெறுமனே இடத்திற்கு மட்டும் மக்கள் பணம் கொடுப்பதில்லை, மாறாக, அந்த இடத்தோடு கூடவே ஒரு யோசனையும் கிடைக்கும்போது அவர்கள் அதற்கு அதிகப் பணம் கொடுக்கத் தயாராக இருக்கின்றனர். இதனால், மக்கள் என்னிடமிருந்து பண்ணைகளை வாங்க விரும்புகின்றனர். ஒவ்வொரு விற்பனையிலும் எனக்குக் கிடைக்கும் கமிஷன் அதிகரித்துக் கொண்டே இருக்கிறது."

இக்கதையிலிருந்து நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள வேண்டிய படிப்பினை இதுதான்: விஷயங்களை உள்ளது உள்ளபடியே பார்க்காமல், அவற்றால் என்னவாக இருக்க முடியுமோ அதைப் பாருங்கள். மனக்காட்சிப்படைப்பு எல்லாவற்றுக்கும் மதிப்புக் கூட்டுகிறது. பிரம்மாண்டமாக சிந்திக்கின்ற ஒருவர், எதிர்காலத்தில் என்னவெல்லாம்

செய்யப்பட முடியும் என்பது குறித்து எப்போதுமே தன் மனத்தில் காட்சிப்படுத்துகிறார். அவர் நிகழ்காலத்திலேயே தேங்கி நின்றுவிடுவதில்லை.

2. ஒரு வாடிக்கையாளரின் விலைமதிப்பு என்ன?

ஒருபேரங்காடியின் உயரதிகாரி, விற்பனைமேலாளர்களுக்கான ஒரு கருத்தரங்கில் பேசிக் கொண்டிருந்தார். "நான் ஒரு பழமைவாதியாக இருக்கலாம், ஆனால் வாடிக்கையாளர்களை மீண்டும் மீண்டும் நம்முடைய கடைகளுக்கு வரவழைப்பதற்கான சிறந்த வழி, அவர்களுக்கு ஒரு நட்பான, இங்கிதத்துடன்கூடிய சேவையை வழங்குவதுதான் என்று நான் ஆழமாக நம்புகிறேன். ஒருநாள் நான் எங்கள் கடையின் ஊடாக நடந்து சென்று கொண்டிருந்தபோது, எங்கள் விற்பனையாளர்களில் ஒருவர் ஒரு வாடிக்கையாளருடன் வாக்குவாதம் செய்து கொண்டிருந்ததை நான் கேட்டேன். அந்த வாடிக்கையாளர் கோபத்தோடு எங்கள் கடையிலிருந்து வெளியேறினார்.

"அதற்குப் பிறகு, அந்த விற்பனையாளர் இன்னொரு விற்பனையாளரிடம் இப்படிக் கூறினார்: 1.98 டாலர்கள் விலைமதிப்புக் கொண்ட அந்த வாடிக்கையாளர் என்னுடைய நேரம் முழுவதையும் எடுத்துக் கொள்ள நான் அனுமதிக்கப் போவதில்லை. அவ்வளவு குறைந்த விலையிலான ஒரு பொருளை வாங்குவதற்கு இந்தக் கடையிலுள்ள எல்லாப் பொருட்களையும் கீழே இறக்கி வைக்கக்கூடிய ஆள் நானில்லை. அந்த வாடிக்கையாளர் அவ்வளவு மதிப்புவாய்ந்தவர் அல்ல.

"நான் அவருக்குத் தெரியாமல் இந்த உரையாடலைக் கேட்டுவிட்டு அங்கிருந்து நகர்ந்துவிட்டேன். ஆனால் அவர் கூறிய விஷயம் மட்டும் என் மனத்தைவிட்டு அகல மறுத்தது. வாடிக்கையாளர்கள் '1.98 டாலர்கள் விலைமதிப்புக் கொண்ட பிரிவில்' இருப்பதாக எங்கள் விற்பனையாளர்கள் கருதியது மிகத் தீவிரமானது என்று எனக்குத் தோன்றியது. இந்த மனப்போக்கை உடனடியாக மாற்றியாக வேண்டும் என்று நான் அக்கணமே தீர்மானித்தேன். நான் என் அலுவலகத்திற்குத் திரும்பிச்

சென்றபோது, எங்கள் ஆராய்ச்சி இயக்குனரை வரவழைத்து, கடந்த வருடத்தில் ஒரு சராசரி வாடிக்கையாளர் எங்களுடைய கடையில் எவ்வளவு பணம் செலவு செய்தார் என்று கண்டுபிடிக்கும்படி நான் அவரிடம் கேட்டுக் கொண்டேன். அவர் கவனமாகக் கணக்கிட்டுக் கண்டுபிடித்துக் கொடுத்தத் தொகையைக் கண்டு நான் ஆச்சரியமடைந்தேன். அவருடைய கணக்குப்படி, ஒரு சராசரி வாடிக்கையாளர் எங்கள் கடையில் 362 டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள பொருட்களை வாங்கினார்.

“நான் உடனடியாக எல்லா மேற்பார்வையாளர்களையும் அழைத்துப் பேசினேன். எங்கள் கடையில் நிகழ்ந்த அந்தக் குறிப்பிட்ட சம்பவத்தை நான் அவர்களிடம் விளக்கினேன். ஒரு வாடிக்கையாளர் உண்மையிலேயே எவ்வளவு விலைமதிப்புக் கொண்டவர் என்பதை நான் அவர்களுக்குக் காட்டினேன். ஒரே ஒரு விற்பனை மூலம் ஒரு வாடிக்கையாளரை எடைபோடக்கூடாது, மாறாக, ஒரு வருடத்தில் அவர் எவ்வளவு பணத்தை எங்கள் கடையில் செலவிட்டார் என்பதைக் கொண்டே அவர் மதிப்பிடப்பட வேண்டும் என்பதை அவர்கள் பார்க்க நான் அவர்களுக்கு உதவியபோது, எங்கள் கடையின் வாடிக்கையாளர் சேவை கணிசமாக மேம்பட்டது.”

இந்த உயரதிகாரி கூறிய கருத்து எல்லா வகையான வியாபாரங்களுக்கும் பொருந்தும். ஒரு வாடிக்கையாளர் திரும்பத் திரும்ப ஒரு கடைக்கு வந்து பொருட்களை வாங்கிச் செல்லும்போதுதான் அக்கடையின் லாபம் அதிகரிக்கிறது. பெரும்பாலும், முதல் ஒருசில விற்பனைப் பரிவர்த்தனைகளில் எந்த லாபமும் இருக்காது. ஒரு வாடிக்கையாளர் இன்று என்ன வாங்குகிறார் என்று மட்டும் பார்ப்பதை விட்டுவிட்டு, அவர் தொடர்ந்து எவ்வளவு பொருட்களைத் தங்களிடமிருந்து வாங்கக்கூடும் என்பதை விற்பனையாளர்கள் பார்க்கக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

வாடிக்கையாளர்களை அதிக மதிப்புக் கொண்டவர்களாகக் கருதுவதுதான் அவர்களை நம்முடைய நிரந்தரமான வாடிக்கையாளர்களாக ஆக்குகிறது. நீங்கள் அவர்களைக்குறைவாக மதிப்பிட்டால்,

அவர்கள் வேறு எங்கேனும் போய்விடுவார்கள். என்னுடைய மாணவன் ஒருவன், ஒரு குறிப்பிட்டக் கடையில் இனி ஒருபோதும் ஏன் தான் உணவருந்தப் போவதில்லை என்பதற்கான காரணத்தை என்னிடம் விளக்கினான்.

"ஒருசில வாரங்களுக்கு முன்பு புதிதாகத் திறந்திருந்த ஒரு கடையில் மதிய உணவருந்தச் செல்லலாம் என்று நான் தீர்மானித்தேன். பணம் அப்போது எனக்கு நெருக்கடியாக இருந்ததால், நான் எண்ணி எண்ணிச் செலவு செய்தேன். அந்தக் கடையில் இறைச்சிப் பிரிவைக் கடந்து நான் நடந்து சென்று கொண்டிருந்தபோது, அங்கு வைக்கப்பட்டிருந்த வான்கோழிக் கறி, பார்ப்பதற்கு மிகவும் அழகாக இருந்தது. அதனருகே வெறுமனே 39 சென்ட்டுகள் என்று எழுதப்பட்டிருந்தது.

"அந்தக் கறி உட்பட எனக்கு வேண்டியவற்றை ஒரு தட்டில் எடுத்துப் போட்டுக் கொண்டு, பணம் செலுத்துவதற்காக நான் கல்லாவுக்குச் சென்றபோது, கல்லாவில் இருந்த பெண் என்னுடைய தட்டைப் பார்த்துவிட்டு "மொத்தம் 1.09 டாலர்கள் என்று கூறினாள். என் கணக்குப்படி 0.99 டாலர்கள்தான் வர வேண்டும். எனவே, விலையை மீண்டும் சரிபார்க்கும்படி நான் அவளிடம் கூறினேன். அவள் என்னை ஏளனமாகப் பார்த்துவிட்டு, மீண்டும் எண்ணினாள். வான்கோழிக் கறிக்கு 39 சென்ட்டுகள் விலை போடுவதற்கு பதிலாக 49 சென்ட்டுகள் என்று அவள் கணக்கில் எடுத்திருந்தாள். பிறகு நான் அந்த விலைப் பலகையை அவளுக்குச் சுட்டிக்காட்டினேன்.

"இது அவளுக்குக் கடுங்கோபத்தை ஏற்படுத்திவிட்டது. அந்த விலைப் பலகை என்ன சொல்கிறது என்பது பற்றி எனக்குக் கவலையில்லை. அதன் விலை 49 சென்ட்டுகள்தான் இருந்திருக்க வேண்டும். என்னிடம் உள்ள இன்றைய விலைப் பட்டியலில் அப்படித்தான் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. அங்கு யாரோ தவறு செய்திருக்கிறார்கள். நீங்கள் 49 சென்ட்டுகள் கொடுத்தாக வேண்டும்,' என்று அவள் கூறினாள்.

"'வான்கோழியின் விலை 39 சென்ட்டுகள் என்று குறிப்பிடப்பட்டிருந்ததால்தான் நான் அதைத்

தேர்ந்தெடுத்தேன். அதன் விலை 49 சென்ட்டுகள் என்று குறிப்பிடப்படிருந்தால் நான் வேறு எதையாவது எடுத்திருப்பேன்,' என்று கூறி நான் அவளிடம் என் நிலைமையை விளக்க முயற்சித்தேன்.

"அதற்கு அவள், 'நீங்கள் 49 சென்ட்டுகள் கொடுத்தாக வேண்டும்,' என்று கூறினாள். நான் அங்கு ஒரு கூட்டத்தைக் கூட்ட விரும்பாததால், அவள் கேட்டதைக் கொடுத்துவிட்டு அங்கிருந்து நகர்ந்தேன். ஆனால் இனி ஒருபோதும் அந்தக் கடையில் நான் உணவருந்தப் போவதில்லை என்று நான் அந்த இடத்திலேயே தீர்மானித்தேன். ஆண்டொன்றுக்கு 250 டாலர்களை நான் செலவிடுகிறேன். அந்தக் கடைக்கு அதிலிருந்து எதுவும் கிடைக்கப் போவதில்லை."

குறுகிய கண்ணோட்டத்திற்கான ஒரு நல்ல எடுத்துக்காட்டு இது. கல்லாவில் இருந்த பெண் அந்தப் பத்து சென்ட்டுகளை மட்டுமே பார்த்தாள், ஆனால் 250 டாலர்களை அவள் பார்க்கத் தவறிவிட்டாள்.

3. கண்ணிருந்தும் பார்வையற்றுப் போன ஒரு பால்காரனின் கதை

சில சமயங்களில் மக்களுக்கு விசாலமான பார்வை இல்லாமல் போவது ஆச்சரியமளிக்கிறது. ஒருசில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, ஓர் இளம் பால்காரன் எங்கள் வீட்டிற்கு வந்து, தன்னிடம் பால் வாங்கும்படி எங்களிடம் கேட்டான். ஆனால் ஏற்கனவே நாங்கள் வேறொருவரிடம் பால் வாங்கிக் கொண்டிருந்ததாகவும், அவருடைய சேவை எங்களுக்குத் திருப்திகரமாக இருந்ததாகவும் நான் அவனிடம் விளக்கினேன். பிறகு, பக்கத்து வீட்டுப் பெண்மணியிடம் சென்று அவரிடம் பேசும்படி நான் அவனுக்குப் பரிந்துரைத்தேன்.

அதற்கு அவன், "நான் அவரிடம் ஏற்கனவே பேசிவிட்டேன். ஆனால் இரண்டு நாட்களுக்கு ஒருமுறை மட்டுமே அவர்களுக்குச் சிறிதளவு பால் தேவைப்படுகிறது. அவ்வளவு குறைவான பாலுக்காக அவருடைய வீட்டிற்கு தினமும் செல்வதால் எனக்கு எந்தப் பயனும் இல்லை," என்று பதிலளித்தான்.

“நீ கூறுவது சரியாக இருக்கலாம். ஆனால் நீ அந்தப் பெண்மணியிடம் பேசியபோது, ஓரிரு மாதங்களில் அவர்களுடைய பால் தேவை கணிசமாக அதிகரிக்கப் போவதை நீ கவனிக்கவில்லையா? அந்த வீட்டில் ஒரு குழந்தை பிறக்கப் போகிறது. அதற்கு ஏகப்பட்டப் பால் தேவைப்படும்,” என்று நான் கூறினேன்.

தன்னை ஏதோ ஒன்று தாக்கியதைப்போல அந்த இளைஞன் ஒரு கணம் நிலை தடுமாறினான். பிறகு, “நான் எப்படி இப்படி ஒரு குருடனாக இருந்தேன்?” என்று கூறினான்.

இன்று அந்த அண்டைவீட்டுப் பெண்மணி தினமும் ஏராளமான பால் வாங்குகிறார். இப்போது அவர்களுடைய வீட்டில் நான்கு குழந்தைகள் இருக்கின்றனர். ஐந்தாவதாக ஒரு குழந்தை அங்கு பிறக்கவிருந்ததாக நான் கேள்விப்பட்டேன்.

கண்ணிருந்தும் நம்மால் எவ்வளவுதூரம்பார்வையற்றவர்களாக இருக்க முடியும்? விஷயங்களை உள்ளது உள்ளபடியே பார்ப்பதை விட்டுவிட்டு, எதிர்கால நோக்கில் பாருங்கள்.

தன்னுடைய மாணவனான ஜிம்மி, இங்கிதம் ஏதுமற்ற, பின்தங்கியிருக்கின்ற, பண்பாடு இல்லாத ஒரு தறுதலை என்று நினைக்கின்ற அவனுடைய ஆசிரியர், ஜிம்மியின் வளர்ச்சிக்கு நிச்சயமாக உதவி செய்ய மாட்டார். ஆனால், ஜிம்மியை அவன் இப்போது உள்ளபடி பார்ப்பதற்கு பதிலாக, எதிர்காலத்தில் அவனால் எப்படிப்பட்டவனாக ஆக முடியும் என்று பார்க்கின்ற ஓர் ஆசிரியரால் நிச்சயமாக அவனுக்கு உதவ முடியும், அவனை அப்படிப்பட்ட ஒருவனாக ஆக்க முடியும்.

குடித்துவிட்டுத் தெருவில் விழுந்து கிடக்கின்ற நபர்களைப் பற்றிப் பெரும்பாலான மக்களுக்கு நல்ல அபிப்பிராயம் இருப்பதில்லை. அவர்கள் அந்நபர்களைக் கண்டுகொள்வதில்லை. ஆனால் அர்ப்பணிப்புக் கொண்ட சிலர், அவர்களை ஒழுங்கும் பண்பும் கொண்ட நபர்களாகப் பார்க்கின்றனர். அவர்கள் அந்தக் கண்ணோட்டத்தில் அந்நபர்களைப் பார்ப்பதால், அவர்களுக்கு மறுவாழ்வு

கிடைக்கும்படி செய்வதில் அவர்கள் வெற்றி பெறுகின்றனர்.

4. நீங்கள் எவ்வளவு மதிப்புவாய்ந்தவர் என்பதை எது தீர்மானிக்கிறது?

ஒருசில வாரங்களுக்கு முன்பு நான் ஒரு பயிற்சிப் பட்டறையை நடத்தி முடித்தபோது, ஓர் இளைஞர் என்னிடம் வந்து, தனக்காக ஒருசில நிமிடங்களை என்னால் ஒதுக்க முடியுமா என்று கேட்டார். இப்போது இருபத்தாறு வயது நிரம்பிய அவர், மிகவும் ஏழ்மைப்பட்ட ஒரு குடும்பத்திலிருந்து வந்திருந்ததை நான் ஏற்கனவே அறிந்திருந்தேன். அவருடைய ஏழ்மையோடு கூடவே, அவர் தன்னுடைய இளமைப்பருவத்தில் மலையளவு துரதிர்ஷ்டங்களை அனுபவித்திருந்தார். தனக்கென்று ஒரு வலிமையான எதிர்காலத்தை உருவாக்கிக் கொள்வதற்காக அவர் இப்போது பெரும் முயற்சி மேற்கொண்டிருந்தார் என்பதையும் நான் அறிந்திருந்தேன்.

நாங்கள் இருவரும் காபி அருந்திக் கொண்டே, அவருடைய பிரச்சனை என்ன என்பதை ஆய்வு செய்து கண்டுபிடித்தோம். பிறகு, அதிகப் பொருட்செல்வம் இல்லாதவர்கள் எதிர்காலத்தை எந்தக் கண்ணோட்டத்தில் பார்க்க வேண்டும் என்பது பற்றி நாங்கள் உரையாடத் தொடங்கினோம். அந்த இளைஞர் ஒரு நேரடியான, ஆழமான பதிலை வழங்கினார்.

“என் வங்கிக் கணக்கில் இருநூறு டாலர்களுக்கும் குறைவான பணமே இருக்கிறது. ஓர் எழுத்தர் வேலையும் எனக்கு அதிக சம்பாத்தியத்தைப் பெற்றுக் கொடுப்பதில்லை. அது அவ்வளவு பொறுப்புகளை உள்ளடக்கிய வேலையும் அல்ல. என் கார் நான்கு வருடம் பழையது. என் மனைவியும் நானும் ஓர் அடுக்குமாடிக் குடியிருப்பில் இரண்டாவது தளத்தில் மிகச் சிறியதொரு வீட்டில் வசிக்கிறோம். ஆனால், என்னிடம் இல்லாதவை என்னைத் தடுத்து நிறுத்த நான் அனுமதிக்கப் போவதில்லை என்பதில் நான் உறுதியாக இருக்கிறேன்,” என்று அவர் கூறினார்.

அந்தக் கடைசி வாக்கியம் என் ஆர்வத்தைத் தூண்டியதால், அதை விளக்கமாகக் கூறும்படி நான் அவரிடம் கேட்டுக் கொண்டேன்.

அவர் அதை இவ்வாறு விளக்கினார். “சமீப காலமாக நான் மக்களை அதிகமாக ஆய்வு செய்து வருவதை நானே கவனித்திருக்கிறேன். தங்களிடம் அதிகப் பணமும் பொருட்களும் இல்லாதவர்கள் தங்களைத் தங்களுடைய தற்போதைய நிலைமையிலேயே பார்க்கின்றனர். அவர்கள் அதைத் தாண்டிப் பார்ப்பதில்லை. தங்களுடைய அவலமான நிகழ்காலத்தை மட்டுமே பார்க்கின்ற அவர்கள், தங்களுக்கு ஓர் எதிர்காலம் இருப்பதைப் பார்க்கத் தவறிவிடுகின்றனர்.

“என் அண்டைவீட்டுக்காரர். இதற்கான ஒரு நல்ல எடுத்துக்காட்டு. தான் குறைவான சம்பளத்துடன்கூடிய வேலையில் இருப்பது குறித்தும், எப்போதும் பிளம்பிங் பிரச்சனை ஏதேனும் ஏற்பட்டுக் கொண்டே இருப்பது குறித்தும், வேறொருவருக்கு வாய்த்த அதிர்ஷ்டங்கள் குறித்தும், தன்னுடைய மருத்துவச் செலவுகள் அதிகரித்துக் கொண்டே இருப்பது குறித்தும் அவர் எப்போதும் குறைகூறிக் கொண்டே இருக்கிறார். தான் இப்போது ஏழ்மையில் இருப்பதால், தான் எப்போதுமே ஏழ்மையில்தான் இருக்கப் போகிறோம் என்று அடிக்கடி அவர் தனக்குத் தானே நினைவூட்டிக் கொள்ளவும் செய்கிறார். தன்னுடைய சிதிலடைந்த வீட்டில்தான் தான் தன்னுடைய எஞ் சிய வாழ்நாள் முழுவதையும் கழிக்க வேண்டும் என்று தனக்கு விதிக்கப்பட்டிருப்பதுபோல அவர் நடந்து கொள்கிறார்.”

அந்த இளைஞர் உண்மையிலேயே தன் இதயத்திலிருந்து பேசிக் கொண்டிருந்தார். அவர் ஒரு கணம் நிதானித்துவிட்டு, மீண்டும் பேசத் தொடங்கினார். “என்னை நான் நேர்மையாக ஆய்வு செய்தால், நான் ஊக்கமிழக்கத்தான் வேண்டியிருக்கும். பழைய கார், குறைவான வருவாய், மலிவான சிறிய வீடு, சிக்கனமான சாப்பாடு இதுதான் என்னுடைய தற்போதைய வாழ்க்கை. நான் எதற்கும் லாயக்கற்றவன் என்பதாகவும், என் எஞ்சிய வாழ்நாள் முழுவதும் நான் அப்படிப்பட்ட ஒருவனாகவே

இருப்பேன் என்பதாகவும்தான் என்னை நான் பார்க்க வேண்டியிருக்கும்.

"ஆனால், விரைவில் ஒருசில ஆண்டுகளில் நான் எப்படிப்பட்டவனாக இருப்பேனோ, அப்படி நான் என்னைப் பார்க்கப் போவதாக நான் தீர்மானித்திருக்கிறேன். நான் என்னை ஓர் எழுத்தராகப் பார்ப்பதில்லை, மாறாக, ஓர் அதிகாரியாக என்னை என் மனக்கண்ணில் பார்க்கிறேன். என் வீடு சிதிலடைந்ததாக இல்லாமல், ஓர் அழகான புறநகர் வீட்டில் நான் வசிப்பதாக நான் பார்க்கிறேன். என்னை நான் அந்தக் கண்ணோட்டத்தில் பார்க்கும்போது, நான் ஒரு பெரிய மனிதர்போல உணர்கிறேன், பிரம்மாண்டமாக சிந்திக்கிறேன். இந்த வகையான பார்வை மிகச் சிறப்பாகப் பலனளித்துக் கொண்டிருப்பதை நிரூபிக்கக்கூடிய தனிப்பட்ட அனுபவங்கள் எனக்கு ஏராளமாக இருக்கின்றன."

ஒருவர் தனக்குத் தானே மதிப்புக் கூட்டிக் கொள்வதற்கு இது ஓர் அற்புதமான திட்டம் என்பதை நீங்கள் ஒப்புக் கொள்வீர்கள் என்று நான் நம்புகிறேன். இந்த இளைஞர் ஓர் அருமையான வாழ்க்கையைக் கைவசப்படுத்துவதற்கான விரைவுப் பாதையில் பயணித்துக் கொண்டிருக்கிறார். 'ஒருவர் வசம் என்ன இருக்கிறது என்பது முக்கியமல்ல, மாறாக, அவர் எவ்வளவு பொருட்களைக் கைவசப்படுத்தத் திட்டமிட்டுக் கொண்டிருக்கிறார் என்பதுதான் முக்கியம், என்ற அடிப்படை வெற்றிக் கொள்கையை அவர் சிறப்பாகக் கற்றுத் தேர்ந்திருக்கிறார்.

மக்கள் நமக்கு நிர்ணயிக்கின்ற விலை, நமக்கு நாமே நிர்ணயித்துக் கொள்கின்ற விலையைக் கிட்டத்தட்ட ஒத்திருக்கிறது. உங்களை உங்களுடைய தற்போதைய நிலைமையை வைத்து எடைபோடுவதற்கு பதிலாக, எதிர்காலத்தில் உங்களால் எத்தகைய உயர்ந்த நிலையில் இருக்க முடியுமோ அந்நிலையில் உங்களைப் பார்ப்பதற்கான சக்தியை வளர்த்துக் கொள்வது எப்படி என்பதைப் பார்க்கலாம். 'மதிப்புக் கூட்டும் பயிற்சிகள் என்று இவற்றை நான் அழைக்கிறேன்.

1. ஒன்றின் மதிப்பைக் கூட்டப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். முன்பு நான் குறிப்பிட்ட அந்த வீடுமனை வாங்கல் விற்றல் தொழிலில் நிபுணராக இருந்த அந்த விற்பனையாளரின் எடுத்துக்காட்டை நினைவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, “இந்த அறைக்கு அல்லது இந்த வீட்டிற்கு அல்லது இந்த வியாபாரத்திற்கு மதிப்புக் கூட்டுவதற்கு என்னால் என்ன செய்ய முடியும்?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். இவற்றை அதிக விலைமதிப்புக் கொண்டவையாக ஆக்கக்கூடிய யோசனைகளைக் கண்டுபிடியுங்கள். ஒரு வெற்றிடம், ஒரு வீடு, ஒரு வியாபாரம் என்று எதுவாக இருந்தாலும் சரி, அதன் விலைமதிப்பு, அதைப் பயன்படுத்துவதற்கான யோசனைகளின் நேரடி விகிதத்தில் இருக்கிறது.
2. மக்களுக்கு மதிப்புக் கூட்டப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். வெற்றியுலகில் நீங்கள் மேன்மேலும் உயரும்போது, மக்களின் வளர்ச்சிதான் உங்கள் வேலையின் பெரும் பகுதியாக இருக்கும். “என்கீழ் வேலை செய்கின்றவர்களுக்கு மதிப்புக் கூட்டுவதற்கு என்னால் என்ன செய்ய முடியும்? அவர்கள் அதிகச் செயற்திறன் கொண்டவர்களாக ஆவதற்கு அவர்களுக்கு என்னால் எந்த விதத்தில் உதவ முடியும்?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். ஒரு நபரிடம் உள்ள சிறந்தவற்றை நீங்கள் வெளிக்கொணர விரும்பினால், அவருடைய மிகச் சிறந்தவற்றை முதலில் நீங்கள் உங்கள் மனத்தில் காட்சிப்படுத்திப் பார்க்க வேண்டும்.
3. உங்களுக்கு மதிப்புக் கூட்டப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். தினமும் உங்களிடம் நீங்களே ஒரு நேர்காணலை நடத்திப் பாருங்கள். “இன்று என்னை அதிக மதிப்புவாய்ந்தவனாக ஆக்கிக் கொள்வதற்கு என்னால் என்ன செய்ய முடியும்?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். உங்களை உங்களுடைய தற்போதைய நிலையில்

மனக்காட்சிப்படுத்துவதற்கு பதிலாக, உங்களால் எப்படிப்பட்டவராக ஆக முடியுமோ அந்த நிலையில் உங்களை உங்கள் மனக்கண்ணில் பாருங்கள். அப்போது, உங்களுக்கு மதிப்புக் கூட்டுவதற்கான திட்டவட்டமான வழிகள் தாமாகவே உங்கள் மனத்தில் முளைக்கும். இப்பயிற்சியை ஒருமுறை முயற்சித்துப் பாருங்கள்.

அறுபது ஊழியர்களைக் கொண்ட ஒரு நடுத்தர அளவு அச்சகத்தை நடத்தி, பிறகு அதிலிருந்து ஒய்வு பெற்ற அதன் உரிமையாளர், தனக்குப் பிறகு அந்த அச்சகத்தை நடத்துவதற்குத் தான் ஒருவரைத் தேர்ந்தெடுத்த விதத்தை என்னிடம் விளக்கினார்.

“ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, எங்கள் கணக்கியல் துறைக்கும் எங்கள் அலுவலக நிர்வாகத்திற்கும் தலைமை வகிப்பதற்கு எனக்கு ஒரு கணக்காளர் தேவைப்பட்டார். இருபத்தாறு வயது நிரம்பிய ஹாரி என்ற இளைஞரை நான் வேலைக்கு எடுத்தேன். அச்சகத் தொழிலைப் பற்றி அவருக்கு எதுவும் தெரிந்திருக்கவில்லை, ஆனால் அவர் ஒரு தலைசிறந்த கணக்காளர் என்பதை அவருடைய ஆவணங்கள் காட்டின. ஆனாலும், ஒன்றரை ஆண்டுகளுக்கு முன்பு நான் ஒய்வு பெற்றபோது, அவரை எங்கள் நிறுவனத்தின் தலைவராகவும் பொது மேலாளராகவும் நாங்கள் நியமித்தோம்.

“இப்போது நான் அதை நினைத்துப் பார்க்கும்போது, மற்றவர்களிடம் இல்லாத ஒரு பண்பு ஹாரிக்கு இருந்ததையும், அதுதான் அவரை முன்னணியில் வைத்தது என்பதையும் என்னால் காண முடிகிறது. காசோலைகளை எழுதுவதிலும் கணக்குகளைச் சரிபார்ப்பதிலும் மட்டும் கவனம் செலுத்தாமல், ஒட்டுமொத்த நிறுவனத்தின்மீது அவர் உண்மையிலேயே ஆர்வம் கொண்டிருந்தார், அது குறித்துச் செயற்துடிப்போடு செயல்பட்டார். மற்ற ஊழியர்களுக்கு உதவுவதற்கு அவருக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கிடைத்தபோதெல்லாம் அவர் தானாகவே முன்வந்து அவர்களுக்கு உதவினார்.

“ஹாரி என்னுடன் வேலை செய்த முதல் வருடத்தில் நல்ல ஊழியர்கள் பலர் எங்கள் நிறுவனத்திலிருந்து வெளியேறினர். அப்போது, ஊழியர்களுடைய நலனுக்கான ஒரு நல்ல திட்டத்தை ஹாரி முன்மொழிந்தார். அத்திட்டம் மிகச் சிறப்பாகப் பலனளித்தது.

“தன்னுடைய துறைக்கு மட்டுமல்லாமல், ஒட்டுமொத்த நிறுவனத்திற்கும் உதவிய இன்னும் பல விஷயங்களையும் அவர் செய்தார். எங்களுடைய உற்பத்தித் துறையை விரிவாக ஆய்வு செய்து, முப்பதாயிரம் டாலர்கள் செலவில் புதிய இயந்திரங்களை நிர்மாணிப்பது பெரும் லாபத்தை ஈட்டிக் கொடுக்கும் என்பதை அவர் விளக்கமாக எனக்குக் காட்டினார். ஒருமுறை எங்கள் விற்பனை மிகவும் குறைந்தது. ஹாரி நேராக எங்கள் விற்பனை மேலாளரிடம் சென்று, ‘எனக்கு இத்தொழிலில் விற்பனையைப் பற்றி எதுவும் தெரியாது. ஆனாலும் நான் உங்களுக்கு உதவ முயற்சிக்கிறேன்,’ என்று கூறினார். அவர் அவ்வாறே செய்தார். அவர் முன்மொழிந்த பல நல்ல யோசனைகள் பலருக்குப் பல புதிய வேலை வாய்ப்புகளையும் உருவாக்கிக் கொடுத்தன.

“ஒரு புதிய ஊழியர் எங்கள் நிறுவனத்தில் சேர்ந்தபோது, அவர் தன்னை இப்புதிய சூழலுக்குள் சௌகரியமாகப் பொருத்திக் கொள்வதற்கு ஹாரி அவருக்கு உதவினார். எங்கள் நிறுவனத்தின் ஒட்டுமொத்தச் செயல்பாட்டின்மீது ஹாரி உண்மையிலேயே ஆர்வம் காட்டினார்.

“நான் ஓய்வு பெற்றபோது, எங்கள் நிறுவனத்திற்குத் தலைமையேற்று அதை நடத்துவதற்கு அவர் ஒருவர்தான் சரியான நபராக இருந்தார். ஆனால் நீங்கள் ஒரு விஷயத்தைத் தெளிவாகப் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். அவர் என்னை மிஞ்ச முயற்சிக்கவில்லை. அவர் வெறுமனே வம்புக்காக எங்கள் நிறுவன விவகாரங்களில் தன் மூக்கை நுழைக்கவில்லை. அவர் ஓர் எதிர்மறையான விதத்தில் நடந்து கொள்ளவில்லை. மக்களை அவர்களுடைய முதுகிற்குப் பின்னால் அவர் குறைகூறவில்லை, அவர்களுக்கு நம்பிக்கைத் துரோகம் செய்யவில்லை. அவர் வெறுமனே எல்லோரையும் விரட்டி

வேலை வாங்கவில்லை. அவர் அவர்களுக்குத் தானாகவே மனமுவந்து உதவி மட்டுமே செய்தார். நிறுவனத்தின் அனைத்து விஷயங்களும் தனிப்பட்ட முறையில் தன்னை பாதித்ததுபோல அவர் நடந்து கொண்டார். நிறுவன விவகாரத்தை அவர் தன்னுடைய சொந்த விவகாரமாக ஆக்கிக் கொண்டார்."

ஹாரியிடமிருந்து நம் எல்லோராலும் ஒரு பாடம் கற்றுக் கொள்ள முடியும். "நான் என் வேலையை ஒழுங்காகச் செய்கிறேன், அது போதும்!" என்ற மனப்போக்கு மிகச் சிறிய, எதிர்மறையான சிந்தனையாகும். பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பவர்கள் தங்களை ஒரு குழுவின் உறுப்பினர்களாகப் பார்க்கின்றனர். தாங்கள் தங்கள் குழுவோடு சேர்ந்து வெற்றி பெறுவதாகவோ அல்லது தோல்வியடைவதாகவோ அவர்கள் பார்க்கின்றனர். தங்களைப் பற்றி மட்டுமே அவர்கள் நினைப்பதில்லை. தங்களுக்கு நேரடியான பலனோ அல்லது வெகுமதியோ இல்லாவிட்டால்கூட அவர்கள் தங்களால் இயன்ற விதத்தில் ஒவ்வொரு வழியிலும் மற்றவர்களுக்கு உதவுகின்றனர். தன்னுடைய துறைக்கு வெளியே உள்ள ஒரு பிரச்சனையைக் கண்டுவிட்டு, "அது என்னுடைய பிரச்சனை அல்ல, அவர்கள் கவலைப்பட்டுக் கொள்ளட்டும்,' என்று கூறுகின்ற ஒருவர், ஒரு நிறுவனத்திற்குத் தலைமை வகிக்கத் தேவையான மனப்போக்கைப் பெற்றிருக்கவில்லை என்று பொருள்.

ஒரு பிரம்மாண்டமான சிந்தனையாளராக இருக்க முயற்சி செய்யுங்கள். உங்கள் நிறுவனத்தின் நலனை உங்களுடைய நலனாகப் பாருங்கள். பெருநிறுவனங்களில் வேலை செய்கின்றவர்களில் ஒருசிலரே தங்கள் நிறுவனத்தின்மீது ஓர் உண்மையான, தன்னலமற்ற ஆர்வம் கொண்டுள்ளனர். எனவே, ஒருசில நபர்கள் மட்டுமே பிரம்மாண்டமான சிந்தனையாளார்களாக இருப்பதில் வியப்பேதும் இல்லை. இந்த ஒருசிலருக்குத்தான் இறுதியில் அதிகப் பொறுப்புகளை உள்ளடக்கிய, சிறந்த ஊதியத்துடன்கூடிய நல்ல வேலைகள் வெகுமதியாகக் கொடுக்கப்படுகின்றன.

ஆனால் வாழ்வில் உயர்ந்த நிலையை எட்டுவதற்கான ஆற்றல் கொண்ட பலர், சிறிய, முக்கியமற்ற விஷயங்கள் தங்கள் சாதனைகளைத் தடுப்பதற்கு அனுமதித்துவிடுகின்றனர். இதற்கான நான்கு எடுத்துக்காட்டுகளைப் பார்க்கலாம்.

1. ஒரு நல்ல சொற்பொழிவைத் தயாரிப்பதற்கு எது தேவை?

ஒரு கூட்டத்தில் துணிச்சலாக ஒரு சிறப்பான சொற்பொழிவை நடத்துவதற்கான திறன் தனக்கு இருந்தால் நன்றாக இருக்கும் என்று கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொருவரும் விரும்புகின்றனர். ஆனால் பெரும்பாலான மக்களின் இவ்விருப்பம் நிறைவேறுவதில்லை. பலர் மிக மோசமான பேச்சாளர்களாக இருக்கின்றனர்.

ஏன்? இதற்கான காரணம் எளியது: பெரும்பாலான மக்கள், சொற்பொழிவைப் பற்றிய சிறிய, அற்பமான விஷயங்கள்மீது கவனம் செலுத்திவிட்டு, முக்கியமான, பெரிய விஷயங்களைக் கோட்டை விட்டுவிடுகின்றனர். ஒரு சொற்பொழிவைக் கொடுக்கத் தயாராகும்போது, பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் மனத்தில் தங்களுக்குத் தாங்களே பல கட்டளைகளைப் பிறப்பித்துக் கொள்கின்றனர்: “நேராக நிமிர்ந்து நிற்க மறந்துவிடாதே.” “அதிகமாக அங்குமிங்கும் நடக்காதே, கைகளை அதிகமாகப் பயன்படுத்தாதே,” “நீ வைத்திருக்கும் குறிப்புகள் பார்வையாளர்கள் கண்களில் படாதபடி பார்த்துக் கொள்,” “இலக்கணப் பிழை எதுவும் ஏற்படாமல் பார்த்துக் கொள்,” “உன்னுடைய தலைமுடி கலையாமல் இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்,” “சத்தமாகப் பேசு, ஆனால் கூச்சல் போட்டுவிடாதே.” இப்படி இன்னும் அடுக்கிக் கொண்டே போகலாம்.

இவ்வளவு விஷயங்கள் ஒருவருடைய மனத்தில் ஓடிக் கொண்டிருக்கும்போது, அவர் எழுந்து பேசச் செல்லும்போது என்ன நிகழ்கிறது? தான் செய்யக்கூடாத பல விஷயங்களை அவர் தனக்குத் தானே பட்டியலிட்டிருப்பதால் அவர் மிகவும் பயந்து

போயிருக்கிறார். அவர் பேசும்போது அவருக்குக் குழப்பம் ஏற்படுகிறது. “நான் ஏதேனும் தவறு செய்துவிட்டேனா?” என்று அவர் தனக்குள் கேட்டுக் கொள்கிறார். சுருக்கமாகக் கூறினால், அவருடைய சொற்பொழிவு ஒரு தோல்வியில் முடிந்துவிடுகிறது. ஒரு நல்ல பேச்சாளரிடம் இருக்க வேண்டிய முக்கியப் பண்புநலன்கள்மீது கவனம் செலுத்தத் தவறிவிட்டு, அற்பமான, சிறிய, முக்கியமற்ற விஷயங்கள்மீது அவர் கவனம் செலுத்தியதால் அவர் தோற்றுவிடுகிறார். தான் எதைப் பற்றிப் பேசப் போகிறோம் என்பதை அறிந்திருப்பதும், அதை மற்றவர்களிடம் எடுத்துரைப்பதற்கான ஒரு தீவிர ஆர்வமும்தான் ஒரு நல்ல பேச்சாளருக்குத் தேவையான இன்றியமையாத விஷயங்களாகும்.

ஒரு பேச்சாளர் ஒழுங்காக நிமிர்ந்து நின்றாரா, அவர் ஏதேனும் இலக்கணப் பிழை செய்தாரா ஆகியவை முக்கியமல்ல. மாறாக, பார்வையாளர்களுக்குத் தான் கூற விரும்பிய கருத்துக்களை அவர் தெளிவாக எடுத்துரைத்தாரா என்பதுதான் ஒரு பேச்சாளருக்கான உண்மையான சோதனையாகும். நம்முடைய சிறந்த பேச்சாளர்கள் பலரிடம் சிறிய குறைபாடுகள் இருக்கத்தான் செய்கின்றன. சிலருடைய குரல் இனிமையற்றதாகக்கூட இருக்கிறது. அமெரிக்காவின் தலைசிறந்த பேச்சாளர்களில் பெரும்பாலானோர், பேசும்போது இதைச் செய்யாதீர்கள், அதைச் செய்யாதீர்கள், வழிமுறையில் கற்றுக் கொடுக்கின்ற பயிற்சித் திட்டங்களில் சேர்ந்து பயின்றால் தோற்றுவிடுவர்.

வெற்றிகரமான பேச்சாளர்களிடையே ஒரு பொதுவான விஷயம் இருக்கிறது: பிறரிடம் கூறுவதற்கு அவர்களிடம் ஒரு செய்தி இருக்கிறது; மற்றவர்கள் அதைச் செவிமடுக்க வேண்டும் என்ற ஒரு தீவிர ஆர்வம் அவர்களுக்கு இருக்கிறது.

அற்பமான விஷயங்கள் நீங்கள் ஒரு வெற்றிகரமான பேச்சாளராக ஆவதற்கு முட்டுக்கட்டையாக ஆகாதபடி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

2. எது சச்சரவுகளைத் தோற்றுவிக்கிறது?

எது சச்சரவுகளை ஏற்படுத்துகிறது என்று எப்போதாவது நீங்கள் யோசித்துப் பார்த்திருக்கிறீர்களா? 99 சதவீத நேரங்களில், அற்பமான, முக்கியத்துவமற்ற விவகாரங்கள்தான் சச்சரவுகளைத் துவக்குகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, வேலை முடிந்து மாலையில் வீடு திரும்புகின்ற ஜான் சற்றுக் களைத்திருப்பதால் எரிச்சலோடு இருக்கிறான். இரவுக்காக சமைக்கப்பட்டிருக்கும் உணவு அவனுக்குத் திருப்தியளிக்கவில்லை. எனவே, அவன் அது குறித்துத் தன் மனைவி மேரியிடம் குறை கூறுகிறான். மேரிக்கும் அன்றைய நாள் அவ்வளவு சிறப்பானதாக இருந்திருக்கவில்லை. எனவே, அவள் தன் தரப்பு வாதமாக, “சாப்பாட்டிற்காக நீங்கள் எனக்கு ஒதுக்கும் பட்ஜெட்டில் நீங்கள் வேறு என்ன எதிர்பார்க்கிறீர்கள்?” என்றோ, “எல்லோரையும்போல எனக்கும் ஒரு புதிய அடுப்பு இருந்தால் என்னால் சிறப்பாக சமைக்க முடியும்,” என்றோ கூறுகிறாள். இது ஜானின் பெருமிதத்தைக் காயப்படுத்துகிறது. எனவே, “மேரி, பணப் பற்றாக்குறை இங்கு உன் பிரச்சனை அல்ல. பணத்தைச் சரியாகக் கையாள உனக்குத் தெரியாததுதான் பிரச்சனை,” என்று அவன் திருப்பித் தாக்குகிறான்.

சச்சரவுகள் இப்படித்தான் தொடங்குகின்றன. அவர்கள் இருவரும் ஒரு சமரசத்தை எட்டுவதற்கு முன்பு, பரஸ்பரம் ஒருவர்மீது ஒருவர் எல்லா வகையான குற்றச்சாட்டுகளையும் முன்வைத்திருப்பர். மாமியார்மாமனார், பணம், தாம்பத்திய உறவு, திருமணத்திற்கு முந்தைய மற்றும் பிந்தைய வாக்குறுதிகள் போன்ற பல்வேறு விவகாரங்கள் அந்தச் சச்சரவுக்குள் அறிமுகப்படுத்தப்படும். இருவரும் பதற்றத்தோடும் எரிச்சலோடும் அந்த யுத்தத்திலிருந்து விலகுகின்றனர். ஆனால் அவர்களுக்கு இடையே எந்த உடன்பாடும் எட்டப்படவில்லை. அடுத்தச் சச்சரவை இன்னும் தீவிரமாக ஆக்குவதற்குத் தேவையான புதிய ஆயுதங்கள் இப்போது அவர்களுக்குக் கிடைத்திருக்கும். சிறு விஷயங்கள், அற்பமான சிந்தனை ஆகியவையே வாக்குவாதங்களைத் தோற்றுவிக்கின்றன. எனவே,

நீங்கள் சச்சரவுகளைக் களைய விரும்பினால், அற்பமாக சிந்திப்பதை நீங்கள் முற்றிலுமாக ஒழித்துக்கட்ட வேண்டும்.

பின்வரும் உத்திஉங்களுக்கு உதவும்:ஒருவரைக்குறைகூறுவதற்கு முன்பாகவோ, பழித்துரைப்பதற்கு முன்பாகவோ, கடிந்து கொள்வதற்கு முன்பாகவோ, அல்லது உங்கள் தற்காப்புக்காக நீங்கள் ஓர் எதிர்த்தாக்குதலை நடத்துவதற்கு முன்பாகவோ, “இது உண்மையிலேயே முக்கியமானதுதானா?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். பெரும்பாலான சமயங்களில், அவை முக்கியமான விவகாரங்களாக இருப்பதில்லை. எனவே, மேற்கூறப்பட்டக் கேள்வியைக் கேட்டுக் கொண்டு அதற்கு விடையளிப்பது தேவையற்றச் சச்சரவுகளைத் தவிர்க்க உங்களுக்கு உதவும்.

“அவன் (அவள்) தன் ஆடைகளை ஒழுங்காக அடுக்கி வைக்காமல் இருந்தாலோ, பற்பசை மூடியை ஒழுங்காக மூடாமல் விட்டுவிட்டாலோ, அல்லது வீட்டிற்குத் தாமதமாக வந்தாலோ, அது குறித்து அவனிடம் (அவளிடம்) வாக்குவாதம் செய்யும் அளவுக்கு அவை உண்மையிலேயே முக்கியமான விஷயங்கள்தானா?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

“அவள் (அவன்) சிறிதளவு பணத்தை வீணாகச் செலவிட்டாலோ அல்லது எனக்குப் பிடிக்காத சிலரை விருந்திற்கு அழைத்தாலோ, அது குறித்துச் சண்டையிடும் அளவுக்கு அவை முக்கியமான விஷயங்கள்தானா?”

எதிர்மறையான நடவடிக்கை எடுக்க நீங்கள் உந்தப்படும்போது, “இது உண்மையிலேயே முக்கியம்தானா?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். வீட்டுச் சூழ்நிலையை அருமையானதாக ஆக்குவதற்கு இக்கேள்வி மாயாஜாலம்போல வேலை செய்கிறது. இது அலுவலகங்களிலும் பலனளிக்கிறது. மாலையில் வீட்டிற்குத் திரும்பி வரும்போது போக்குவரத்து நெரிசலில் நீங்கள் கஷ்டப்பட்டுக் காரோட்டிச் சென்று கொண்டிருக்கும்போது, தவறான திசையிலிருந்து இன்னொரு கார் உங்கள் காரை முந்திச் செல்லும்போதும் இந்தக் கேள்வி மாயாஜாலமாக வேலை செய்கிறது.

வாழ்வில் சச்சரவுகளை உருவாக்கக்கூடிய சாத்தியமுள்ள எந்தவொரு சூழ்நிலையிலும் இது வேலை செய்யும்.

3. ஜானுக்கு ஒரு சிறிய அலுவலக அறை ஒதுக்கப்பட்டதால் அவர் ஏமாற்றமடைந்தார்

பல வருடங்களுக்கு முன்பு, விளம்பர நிறுவனம் ஒன்றில் வேலை பார்த்துக் கொண்டிருந்த ஜான் என்ற இளைஞர், அலுவலகத்தில் தனக்கு ஒரு சிறிய அறை ஒதுக்கப்பட்டது குறித்து அற்பமாக சிந்தித்ததன் விளைவாகத் தன்னுடைய முன்னேற்றத்திற்கான வாய்ப்புகளைக் கெடுத்துக் கொண்டதை நான் கவனித்தேன்.

ஒரே நிலையில் இருந்த நான்கு இளம் இளநிலை அதிகாரிகளுக்குப் புதிய அறைகள் ஒதுக்கப்பட்டன. அவற்றில் மூன்று அறைகள் ஒரே அளவில் இருந்தன, அவற்றில் செய்யப்பட்டிருந்த அலங்காரங்களும் ஒரே மாதிரி இருந்தன. நான்காவது அறை மட்டும் லேசாகச் சிறியதாகவும் சற்றுக் குறைவான அலங்காரங்களோடும் இருந்தது.

நான் குறிப்பிட்ட அந்த இளைஞருக்கு அந்த நான்காவது அறை ஒதுக்கப்பட்டது. இது அவருடைய பெருமிதத்தைப் பெரிதும் காயப்படுத்தியது. தன்மீது மட்டும் வேற்றுமை பாராட்டப்பட்டதாக அவர் நினைத்தார். இதைத் தொடர்ந்து, எதிர்மறைச் சிந்தனை, கோபம், காழ்ப்புணர்வு, பொறாமை ஆகியவை அவருக்குள் முளைத்தன. தான் போதுமானவர் அல்ல என்ற உணர்வு அவருக்குள் மேலோங்கியது. இதன் விளைவாக, தன்னுடைய சக அதிகாரிகளிடம் அவர் பகைமை பாராட்டத் தொடங்கினார். அவர்களோடு சேர்ந்து ஒத்துழைப்பதற்கு பதிலாக, அவர்களுடைய முயற்சிகளை அவர் தன்னால் இயன்ற அளவு பாழாக்க முயன்றார். அவருடைய நிலைமை மேலும் மோசமடைந்தது. மூன்று மாதங்களுக்குப் பிறகு, அவருடைய வேலை திருப்திகரமாக இல்லை என்று கூறி, அவருடைய நிர்வாகம் அவரை வேலையிலிருந்து நீக்கியது.

ஒரு சிறிய விஷயம் குறித்து ஏற்பட்ட ஒரு குறுகிய சிந்தனை, தான் சரியாக நடத்தப்படவில்லை என்ற

நினைப்பை அந்த இளைஞருக்கு ஏற்படுத்தியது. தன்னுடைய அவசர புத்தியால், தன் நிறுவனம் வேகமாக விரிவடைந்து கொண்டிருந்ததையும், அதனால் இடப்பற்றாக்குறை ஏற்பட்டிருந்ததையும் அவர் கவனிக்கத் தவறிவிட்டார். தங்கள் நால்வருக்கும் அறைகளை ஒதுக்கியவருக்கு, அந்த நான்கில் எந்த அறை சிறியது என்பது தெரியாமல் இருந்திருக்கலாம் என்று யோசிக்கக்கூட அவரால் முடியவில்லை. தன்னுடைய அலுவலக அறைதான் தன் மதிப்பின் அடையாளக் குறியீடு என்று அவரைத் தவிர அந்த அலுவலகத்தில் இருந்த வேறு எவரும் நினைக்கவில்லை.

ஒரு பட்டியலில் உங்கள் பெயர் கீழே குறிப்பிடப்பட்டிருப்பது, ஓர் அலுவலகச் செயற்குறிப்பு உங்களுக்குத் தாமதமாகக் கிடைப்பது போன்ற முக்கியத்துவமற்ற விஷயங்கள் குறித்துக் குறுகிய சிந்தனையில் ஈடுபடுவது உங்களைத்தான் காயப்படுத்தும். நீங்கள் பிரம்மாண்டமாக சிந்திக்கும்போது, இச்சிறிய விஷயங்கள் எதுவும் உங்களைத் தடுத்து நிறுத்தாது.

4. திக்கித்திக்கிப் பேசுவதுகூட முக்கியத்துவமற்ற ஓர் அற்பமான விஷயம்தான்

விற்பனைத் தொழிலைப் பொருத்தவரை, ஒரு விற்பனையாளரிடம் உண்மையிலேயே முக்கியமான பண்புநலன்கள் இருக்கும்பட்சத்தில், அவருக்குத் திக்குவாய் இருந்தாலும் அது ஒரு முக்கியத்துவமற்ற அற்ப விஷயமே என்று ஒரு விற்பனையாளர் என்னிடம் கூறினார்.

“டாக்டர் ஷ வார்ட்ஸ் அவர்களே, எனக்கு ஒரு நண்பர் இருக்கிறார். அவரும் என்னைப்போல ஒரு விற்பனையாளர். மற்றவர்களை வேடிக்கைக்காக முட்டாளாக்குவது அவருக்கு மிகவும் பிடிக்கும். ஆனால் சில சமயங்களில் அவருடைய வேடிக்கைகள் எல்லை மீறிப் போய்விடும். ஒருசில மாதங்களுக்கு முன்பு, ஓர் இளைஞர் என்னுடைய நண்பரை சந்தித்து, தனக்கு ஒரு விற்பனை வேலை வேண்டும் என்று அவரிடம் கேட்டார். அந்த இளைஞர் கடுமையான திக்குவாய் கொண்டவராக

இருந்தார். என்னுடைய நண்பருக்கு இது வேடிக்கையாகத் தோன்றியது. எனவே, அங்கேயே அந்த இளைஞரிடம் சற்று விளையாடிப் பார்ப்பதென்று அவர் தீர்மானித்தார். அவர் அந்த இளைஞரிடம், "தற்போது எனக்கு எந்த விற்பனையாளரும் தேவையில்லை. ஆனால் என் நண்பன் ஒருவனிடம் ஒரு விற்பனையாளர் வேலை காலியாக இருக்கிறது" என்று கூறினார். பிறகு அவர் என்னைத் தொலைபேசியில் அழைத்து, அந்த இளைஞரை ஏராளமாகப் புகழ்ந்து பேசினார். "சரி, அவரை என்னிடம் அனுப்பி வை," என்று நான் என் நண்பரிடம் கூறினேன்.

"முப்பது நிமிடங்களுக்குப் பிறகு அந்த இளைஞர் என் அறைக்குள் நுழைந்தார். அவர் மூன்று வார்த்தைகள்கூட முழுமையாகக் கூறியிருக்காத நிலையில், என் நண்பரின் திட்டம் எனக்குப் புரிந்துவிட்டது. அந்த இளைஞர் ஒவ்வொரு வார்த்தையையும் கூறுவதற்குப் பெரிதும் போராட வேண்டியிருந்தது. அவரால் விற்பனை செய்ய முடியாது என்று எனக்குள் நினைத்துக் கொண்ட நான், என் நண்பர்மீது கடுங்கோபம் கொண்டேன். அதே சமயத்தில், அந்த இளைஞர் குறித்து நான் வருந்தினேன். எனவே, அவரை என்னால் வேலைக்கு எடுத்துக் கொள்ள முடியாது என்பதற்கு ஒரு நல்ல சாக்குப்போக்கை நான் கண்டுபிடிப்பதற்குச் சிறிது நேரம் தேவைப்படும் என்பதால், அந்த நேரத்தில் பணிவான கேள்விகள் சிலவற்றை அவரிடம் கேட்கலாம் என்று நான் நினைத்தேன்.

"ஆனால் நாங்கள் தொடர்ந்து பேசியபோது, அவர் ஓர் அறிவார்ந்த நபர் என்பதை நான் கண்டறிந்தேன். அவர் தன்னை மிக நேர்த்தியாகக் கையாண்டார். ஆனாலும், அவருக்குத் தீவிரமான திக்குவாய் இருந்ததை என்னால் உதாசீனப்படுத்த முடியவில்லை. இறுதியில், ஒரே ஒரு கேள்வியுடன் அந்த நேர்முகத் தேர்வை முடித்துவிடலாம் என்று நான் தீர்மானித்தேன். "உங்களால் விற்பனை செய்ய முடியும் என்று எதை வைத்து நீங்கள் கூறுகிறீர்கள்?' என்று நான் அவரிடம் கேட்டேன்.

"'என்னால் வேகமாகக் கற்றுக் கொள்ள முடியும், மக்களை எனக்குப் பிடிக்கும், உங்களுடையது ஒரு நல்ல நிறுவனம் என்று நான் நினைக்கிறேன், நான் பணம்

சம்பாதிக்க விரும்புகிறேன். எனக்குப் பேச்சுக்குறை இருக்கிறது என்று எனக்குத் தெரியும். ஆனால் அது என்னைத் தொந்தரவு செய்வதில்லை. எனவே, அது ஏன் மற்றவர்களைத் தொந்தரவு செய்ய வேண்டும்?' என்று அவர் கேட்டார்.

"ஒரு விற்பனையாளருக்குத் தேவையான முக்கியமான அனைத்துத் தகுதிகளும் அவரிடம் இருந்தன என்பதை அவருடைய பதில் எனக்குக் காட்டியது. அவருக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடுத்துப் பார்ப்பதென்று நான் அக்கணமே தீர்மானித்தேன். அவர் இப்போது சிறப்பாகப் பணியாற்றிக் கொண்டிருக்கிறார்."

விற்பனைத் தொழிலில் பேச்சுதான் எல்லாமே எனும்போதுகூட, எல்லாத் தகுதிகளும் கொண்ட ஒருவருக்குப் பேச்சில் குறைபாடு இருந்தால், அக்குறைபாடுகூட ஓர் அற்பமான விஷயம்தான் என்பதை இந்த எடுத்துக்காட்டு உணர்த்துகிறது.

அற்பமானவற்றைப் பற்றி சிந்தித்துப் பார்ப்பதற்குப் பின்வரும் மூன்று செயல்முறைகள் உங்களுக்கு உதவும்:

- மாபெரும் நோக்கத்தின்மீது உங்கள் பார்வையை நிலைப்படுத்துங்கள். சமயங்களில், ஒரு வாடிக்கையாளரிடம் விற்பனை செய்ய முடியாமல் தோற்றுவிட்டுத் தன் மேலாளரிடம் சென்று, "தவறு தன்மீதுதான் என்று நான் அந்த வாடிக்கையாளரை ஒப்புக் கொள்ள வைத்துவிட்டேன்," என்று கூறுகின்ற ஒரு விற்பனையாளரைப்போல நாம் நடந்து கொள்கிறோம். விற்பனையில், ஒன்றை விற்பனை செய்வதுதான் மாபெரும் நோக்கமே தவிர வாக்குவாதங்களில் வெற்றி பெறுவது அல்ல.
  திருமணத்தைப் பொருத்தவரை, அமைதியும் மகிழ்ச்சியும்தான் மாபெரும் நோக்கமே அன்றி, வாய்ச்சண்டையில் வெற்றி பெறுவதோ அல்லது "நான்தான் முன்பே கூறினேனே," என்று குத்திக்காட்டுவதோ அல்ல. உங்களின்கீழ் வேலை செய்கின்ற ஊழியர்களைக் கையாளும்போது,

அவர்களுடைய முழுமையான ஆற்றலை வளர்த்தெடுப்பதுதான் உங்கள் நோக்கமே தவிர, அவர்களுடைய சிறுசிறு தவறுகளைப் பெரிய விஷயமாக ஆக்குவது அல்ல.
அண்டைவீட்டாருடன் சேர்ந்து வாழ்வதைப் பொருத்தவரை, பரஸ்பர மரியாதையும் நட்புமே மாபெரும் நோக்கமே அன்றி, அவர்களுடைய நாய் இரவு முழுவதும் குரைத்து உங்களைத் தொந்தரவு செய்வதால் அதை எப்படிச் சிறைபிடிக்கலாம் என்று யோசிப்பது அல்ல.
ராணுவ மொழியில் கூறினால், ஒரு சண்டையில் வெற்றி பெற்றுவிட்டு ஓர் ஒட்டுமொத்தப் போரில் தோற்பதைவிட, ஒரு சண்டையில் தோற்றுவிட்டு ஒரு போரில் வெற்றி பெறுவது சிறந்தது.
எனவே, மாபெரும் நோக்கத்தின்மீது உங்கள் பார்வை நிலைத்திருப்பதை உறுதி செய்யுங்கள்.

- "அது உண்மையிலேயே முக்கியம்தானா?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். எதிர்மறையாக உற்சாகமடைவதற்கு முன்பாக, "நான் இவ்வளவு தூரம் அலட்டிக் கொள்ளும் அளவுக்கு இது முக்கியமானதுதானா?" என்று கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். அற்பமான விஷயங்கள் உங்களை எரிச்சல்படுத்துவதைத் தவிர்ப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதற்கு இதைவிடச் சிறந்த மருந்து இருக்க முடியாது. பிரச்சனையான சூழ்நிலைகளில், "இது உண்மையிலேயே முக்கியம்தானா?" என்ற கேள்வியை நாம் கேட்டிருந்தால், குறைந்தபட்சம் 90 சதவீதச் சச்சரவுகள் ஏற்பட்டிருக்கவே செய்யாது.

- அற்பமான விஷயங்கள் உங்களை பாதிக்க ஒருபோதும் அனுமதிக்காதீர்கள். சொற்பொழிவாற்றுதல், பிரச்சனைகளைத் தீர்த்தல், ஊழியர்களுக்கு ஆலோசனை வழங்குதல் ஆகியவற்றின்போதும் உண்மையிலேயே முக்கியமான விஷயங்களைப் பற்றி சிந்தித்துப்

பாருங்கள், முக்கியமான விஷயங்கள்மீது கவனம் செலுத்துங்கள்.

உங்கள் சிந்தனையின் அளவை மதிப்பிடுவதற்கு இச்சோதனையை முயன்று பாருங்கள்

கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள அட்டவணையின் இடதுபக்கத்தில் பல பொதுவான சூழ்நிலைகள் பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன. நடுவிலும் வலதுபக்கத்திலும் அற்பமாக சிந்திப்பவர்களும் பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பவர்களும் ஒரே சூழ்நிலையை எப்படி வெவ்வேறு விதமாகப் பார்க்கின்றனர் என்று கொடுக்கப்பட்டுள்ளன. உங்களை நீங்களே இச்சோதனைக்கு உட்படுத்திப் பாருங்கள். பிறகு, நீங்கள் விரும்புகின்ற இடத்திற்கு எந்த வகையான சிந்தனை உங்களைக் கொண்டு சேர்க்கும் அற்பமான சிந்தனையா அல்லது பிரம்மாண்டமான சிந்தனையா என்பதை நீங்களே முடிவு செய்து கொள்ளுங்கள்.

சூழ்நிலை	அற்பச் சிந்தனையாளரின் அணுகுமுறை	பிரம்மாண்டமான சிந்தனையாளரின் அணுகுமுறை
செலவுக் கணக்குகள்	செலவுக் கணக்குகளை ஆய்வு செய்வதன் மூலம் வருவாயை அதிகரிப்பதற்கான வழிகளைத் தேடுகிறார்	அதிகப் பொருட்களை விற்பனை செய்வதன் மூலம் வருவாயை அதிகரிப்பதற்கான வழிகளைத் தேடுகிறார்
உரையாடல்	தன்னுடைய நண்பர்கள், நாட்டின் பொருளாதர நிலைமை, தன் நிறுவனம், தன் போட்டியாளர் ஆகியவற்றைப் பற்றி எதிர்மறையாகப் பேசுகிறார்	தன்னுடைய நண்பர்கள், தன் நிறுவனம், தன் போட்டியாளர் ஆகியோரைப் பற்றி நேர்மறையாகப் பேசுகிறார்
முன்னேற்றம்	பணிநீக்கம் மற்றும் தேக்கத்தில் நம்பிக்கை கொண்டுள்ளார்	விரிவாக்கத்தில் நம்பிக்கை கொண்டுள்ளார்
எதிர்காலம்	எதிர்காலம் மட்டுப்படுத்தப்பட்டு இருப்பதாகப் பார்க்கிறார்	எதிர்காலம் வாய்ப்புகளை உள்ளடக்கி இருப்பதாகப் பார்க்கிறார்

வேலை	வேலையைத் தவிர்ப்பதற்கான வழிகளைத் தேடுகிறார்	செய்வதற்கு அதிக விஷயங்களையும் அவற்றுக்கான வழிகளையும் தேடுகிறார், குறிப்பாக மற்றவர்களுக்கு உதவுவதற்கான வாய்ப்புகளைத் தேடுகிறார்
போட்டி	சராசரி நபர்களுடன் போட்டியிடுகிறார்	தலைசிறந்த நபர்களுடன் போட்டியிடுகிறார்
வரவுசெலவுப் பிரச்சனைகள்	தேவையான பொருட்களைக் குறைத்துக் கொள்வதன் மூலம் பணத்தை மிச்சப்படுத்துவதற்கான வழிகளைத் தேடுகிறார்	வருவாயை அதிகரிப்பதற்கும் தேவையான பொருட்களை வாங்குவதற்குமான வழிகளைத் தேடுகிறார்
இலக்குகள்	தாழ்வான இலக்குகளை நிர்ணயிக்கிறார்	உயர்ந்த இலக்குகளை நிர்ணயிக்கிறார்
முன்னோக்கு	குறுகியகால நோக்கத்திலேயே சிந்திக்கிறார்	நீண்டகால நோக்கில் சிந்திக்கிறார்
பாதுகாப்பு	பொருளாதாரப் பாதுகாப்புப் பிரச்சனைகளில் மூழ்கிவிடுகிறார்	பொருளாதாரப் பாதுகாப்பு என்பது வெற்றியுடன் வருகின்ற ஒன்று என்பதாகப் பார்க்கிறார்
துணை	அற்பச் சிந்தனையாளர்கள் தன்னைச் சூழ்ந்திருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்கிறார்	பெரிய, முற்போக்கு யோசனைகளைக் கொண்ட நபர்கள் தன்னைச் சூழ்ந்திருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்கிறார்
தவறுகள்	சிறிய தவறுகளை பூதாகரப்படுத்தி, அவற்றைப் பெரிய விவகாரங்களாக ஆக்குகிறார்	குறிப்பிடத்தக்கப் பின்விளைவுகள் இல்லாத தவறுகளைக் கண்டுகொள்ளாமல் விட்டுவிடுகிறார்

பிரம்மாண்டமான சிந்தனை எல்லா விதங்களிலும் பலனளிக்கிறது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்

உங்களை ஒருபோதும் குறைவாக மதிப்பிடாதீர்கள். தன்னைத் தானே சிறுமைப்படுத்திக் கொள்ளும் பழக்கத்திலிருந்து விடுபடுங்கள். உங்களிடம் உள்ள திறமைகள்மீதும் ஆற்றல்மீதும் கவனம் செலுத்துங்கள். நீங்கள் நினைப்பதைவிட நீங்கள் சிறந்தவர் என்பதை ஒருபோதும் மறக்காதீர்கள்.

பிரம்மாண்டமான சிந்தனையாளர்கள் பயன்படுத்தும் வார்த்தைகளையும் சொற்றொடர்களையும் பயன்படுத்துங்கள். உற்சாகமூட்டுகின்ற நல்ல வார்த்தைகளைப் பயன்படுத்துங்கள். வெற்றி, நம்பிக்கை, மகிழ்ச்சி, இன்பம் ஆகியவற்றுக்கு உத்தரவாதம் அளிக்கின்ற வார்த்தைகளைப் பயன்படுத்துங்கள். தோல்வி, வீழ்ச்சி, துயரம் ஆகிய இனிமையற்றக் காட்சிகளை உங்கள் மனக்கண் முன்னால் கொண்டுவருகின்ற வார்த்தைகளைத் தவிர்த்துவிடுங்கள்.

உங்கள் முன்னோக்கை நீட்டியுங்கள். உள்ளது உள்ளபடியே ஒன்றைப் பார்ப்பதை விடுத்து, பின்னாளில் அது என்னவாக இருக்க முடியும் என்று பாருங்கள். விஷயங்களுக்கும் மக்களுக்கும் உங்களுக்கும் மதிப்புக் கூட்டப் பழகிக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் வேலையைப் பற்றிய பெரிய கண்ணோட்டத்தைப் பெறுங்கள். உங்களுடைய தற்போதைய வேலை உண்மையிலேயே முக்கியம் என்று சிந்தியுங்கள். உங்களுடைய அடுத்தப் பதவி உயர்வு பெரும்பாலும் உங்களுடைய தற்போதைய வேலையைப் பற்றி நீங்கள் எப்படி சிந்திக்கிறீர்கள் என்பதன் அடிப்படையில்தான் அமைகிறது.

அற்ப விஷயங்களைத் தாண்டிச் சிந்தியுங்கள். மாபெரும் நோக்கங்கள்மீது உங்கள் கவனத்தைக் குவியுங்கள். ஓர் அற்ப விவகாரத்தில் உங்களை ஈடுபடுத்திக் கொள்வதற்கு முன்பாக, "இது உண்மையிலேயே முக்கியம்தானா?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பதன் மூலம் பிரம்மாண்டமாக வளருங்கள்!

5

படைப்பாற்றலுடன் சிந்திப்பதும் கற்பனை செய்வதும் எப்படி

படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனையின் அர்த்தத்தைப் பற்றிய ஒரு தவறான புரிதலை முதலில் நான் தெளிவுபடுத்த விரும்புகிறேன். ஏதோ ஓர் அர்த்தமற்றக் காரணத்தால், அறிவியலும் பொறியியலும் கலையும் எழுத்துப் படைப்பும் மட்டுமே படைப்பாற்றல்மிக்கத் தொழில்கள் என்று கூறப்பட்டு வந்துள்ளன. மின்சாரம், போலியோ தடுப்பு மருந்து, வண்ணத் தொலைக்காட்சி ஆகிய கண்டுபிடிப்புகள், புதினங்கள் போன்றவற்றை மட்டுமே பெரும்பாலான மக்கள் படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனையோடு தொடர்புபடுத்துகின்றனர்.

மேற்கூறப்பட்ட சாதனைகள் அனைத்தும் படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனைக்கான ஆதாரங்கள் என்பது உண்மைதான். விண்வெளியை வெற்றி கொள்ள எடுத்து வைக்கப்படுகின்ற ஒவ்வோர் அடியும் படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனையின் விளைவுதான். ஆனால் படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனை என்பது சில குறிப்பிட்டத் தொழில்களுக்கு மட்டுமே உரியது அல்ல. அது அதிபுத்திசாலிகளுக்கு மட்டுமே சொந்தமானது அல்ல.

அப்படியென்றால், படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனை என்றால் என்ன?

குறைவான வருவாய் ஈட்டுகின்ற ஒரு தம்பதியர், தங்கள் மகனை ஒரு முன்னணிப் பல்கலைக்கழகத்திற்கு அனுப்பிப் படிக்க வைக்க விரும்புகின்றனர். அது படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனையாகும்.

தாங்கள் வசிக்கின்ற தெருவில் குப்பைக்கூளங்கள் குவிந்து கிடைக்கின்ற ஓர் இடத்தை ஒரு குடும்பம் ஓர் அழகான இடமாக மாற்றுகிறது. இது படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனையாகும்.

ஒரு பாதிரியார் தன்னுடைய தேவாலயத்தில் ஞாயிற்றுக்கிழமை மாலைநேரங்களில் நடைபெறுகின்ற பிரசங்கங்களைக் கேட்க வருவோரின் எண்ணிக்கையை இரட்டிப்பாக்குவதற்காக ஒரு திட்டத்தை உருவாக்குகிறார். இது படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனையாகும்.

கணக்குவழக்குகளைப் பதிவு செய்வதற்கான எளிய வழிகளைக் கண்டுபிடித்தல், ஒரு ‘பிரச்சனையான வாடிக்கையாளரிடம் ஒரு பொருளை விற்றல், குழந்தைகளை ஆக்கப்பூர்வமான ஏதோ ஒன்றில் ஈடுபடுத்துதல், ஊழியர்கள் அனைவரும் தங்களுடைய வேலையை நேசிக்கும்படி செய்தல், நிச்சயமாக ஏற்படவிருக்கும் ஒரு சச்சரவைத் தவிர்த்தல் இவை எல்லாமே அன்றாடம் நடைமுறையில் நிகழ்கின்ற படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனைக்கான எடுத்துக்காட்டுகள்தாம்.

படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனை என்பது எதுவொன்றையும் செய்வதற்கான புதிய, மேம்பட்ட வழிகளைக் கண்டுபிடித்தல் ஆகும். வீடு, வேலை, சமூகம் ஆகியவற்றில் கிடைக்கின்ற அனைத்து வகையான வெற்றிகளும் விஷயங்களைச் சிறப்பாகச் செய்வதற்கான வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதைச் சார்ந்துள்ளன. நம்முடைய படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனைத்திறனை வளர்த்தெடுப்பதற்கும் வலுப்படுத்துவதற்கும் நம்மால் என்னவெல்லாம் செய்ய முடியும் என்று நாம் பார்க்கலாம்.

முதல் நடவடிக்கை: ஒரு விஷயத்தைச் செய்து முடிக்க முடியும் என்று நம்புங்கள். எதுவொன்றையும் செய்வதற்கு,

அதைச் செய்து முடிக்க முடியும் என்ற நம்பிக்கை உங்களுக்கு இருக்க வேண்டும். இது ஓர் அடிப்படை உண்மை. இந்த நம்பிக்கை, அவ்விஷயத்தைச் செய்து முடிப்பதற்கான ஒரு வழியைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு உங்கள் மனத்தை முடுக்கிவிடும்.

இக்கருத்தை வலியுறுத்துவதற்கு நான் நடத்தும் பயிற்சி வகுப்புகளில் இந்த எடுத்துக்காட்டை அடிக்கடி நான் பயன்படுத்துகிறேன்: “அடுத்த முப்பது ஆண்டுகளுக்குள் சிறைச்சாலைகளை நம்மால் முற்றிலுமாக ஒழித்துக்கட்ட முடியும் என்று உங்களில் எத்தனைப் பேர் நம்புகிறீர்கள்?” என்று கூட்டத்தினரைப் பார்த்து நான் கேட்பேன்.

இக்கேள்வி அவர்களுக்கு முதலில் லேசான குழப்பத்தை ஏற்படுத்தும். இது என்ன மாதிரியான கேள்வி என்று அவர்கள் தங்களுக்குத் தாங்களே கேட்டுக் கொள்வர். எனவே, நான் சிறிது இடைவேளைக்குப் பிறகு, “அடுத்த முப்பது ஆண்டுகளுக்குள் சிறைச்சாலைகளை நம்மால் முற்றிலுமாக ஒழித்துக்கட்ட முடியும் என்று உங்களில் எத்தனைப் பேர் நம்புகிறீர்கள்?” என்று மீண்டும் கேட்பேன்.

நான் அக்கேள்வி குறித்துத் தீவிரமாக இருப்பதை அவர்கள் உணர்ந்து கொண்டவுடன், அவர்களில் யாரேனும் ஒருவர், “கொலைகாரர்கள், கொள்ளைக்காரர்கள், பெண்களின் கற்பைச் சூறையாடியவர்கள் எல்லோரையும் சுதந்திரமாக விட்டுவிட வேண்டும் என்று நீங்கள் கூறுகிறீர்களா? இதனால் என்ன நிகழும் என்று உங்களுக்குத் தெரியாதா? நாம் யாருமே பாதுகாப்பாக இருக்க மாட்டோம். சிறைச்சாலைகள் கண்டிப்பாக இருந்தாக வேண்டும்,” என்று கூறுவார்.

இதைத் தொடர்ந்து மற்றவர்கள் தங்கள் அபிப்பிராயங்களை வெளிப்படுத்துவர்.

“சிறைச்சாலைகள் இல்லாவிட்டால் சட்டம் ஒழுங்கு சீர்கெட்டுவிடும்.”

“சிலர் பிறக்கும்போதே கயவர்களாகப் பிறக்கின்றனர்.”

“உண்மை என்னவென்றால், நமக்கு இன்னும் அதிகமான சிறைச்சாலைகள் வேண்டும்.”

“அந்தக் கொலையைப் பற்றி இன்றைய செய்தித்தாளில் நீங்கள் படித்தீர்களா?”

சிறைச்சாலைகள் ஏன் இருந்தாக வேண்டும் என்பதற்கான ‘நியாயமான’ காரணங்களை அவர்கள் ஒவ்வொன்றாக அடுக்கிக் கொண்டே போவர். காவல்துறையினருக்கும் சிறைக்காவலர்களுக்கும் வேலை வேண்டும் என்பதால் சிறைச்சாலைகள் கண்டிப்பாக இருந்தாக வேண்டும் என்றுகூட ஒருவர் பரிந்துரைத்தார். சிறைச்சாலைகள் இருந்தாக வேண்டியதன் அவசியத்தை ‘நிரூபிப்பதற்கு’ சுமார் பத்து நிமிடங்களை நான் அவர்களுக்குக் கொடுத்தப் பிறகு, நான் அவர்களிடம், “சிறைச்சாலைகளை ஒழித்துக்கட்டுவது பற்றிய இக்கேள்வியை ஒரு முக்கியமான கருத்தை உங்களுக்கு எடுத்துரைப்பதற்காகவே நான் பயன்படுத்தினேன். சிறைச்சாலைகளை ஏன் அகற்றக்கூடாது என்பதற்கான காரணங்களை நீங்கள் எல்லோரும் கூறினிர்கள். நீங்கள் எனக்கு ஒர் உபகாரம் செய்வீர்களா? சிறைச்சாலைகளை நம்மால் ஒழிக்க முடியும் என்று நம்புவதற்கு ஒருசில நிமிடங்கள் இன்னும் அதிகக் கடினமாக முயற்சிப்பீர்களா?” என்று கேட்பேன்.

“சரி, ஆனால் இது வேடிக்கைக்காக மட்டும்தான்,” என்று கூறிவிட்டு, இப்பரிசோதனையில் அவர்கள் உற்சாகமாகக் கலந்து கொள்வர். பிறகு நான் அவர்களிடம், “சிறைச்சாலைகளை நம்மால் ஒழிக்க முடியும் என்று நாம் இப்போது அனுமானித்துள்ள நிலையில், நாம் எங்கிருந்து துவக்கலாம்?” என்று கேட்பேன்.

பரிந்துரைகள் முதலில் மெதுவாக வரும். யாரேனும் சற்றுத் தயக்கத்தோடு, “இளைஞர்களுக்கான மையங்களை அதிகரித்தால் குற்றங்களை நம்மால் குறைக்க முடியும்,” என்று கூறுவார்.

பத்து நிமிடங்களுக்கு முன்பு என்னுடைய கருத்துக்கு எதிராக இருந்த அக்குழுவினர், இப்போது உண்மையான உற்சாகத்துடன் செயல்படத் தொடங்குவர்.

“ஏழ்மையை ஒழிப்பதற்கு நாம் பாடுபட வேண்டும். குறைவான வருவாய்தான் பெரும்பாலான குற்றங்களுக்கான முக்கியக் காரணமாக இருக்கிறது.”

“குற்றம் இழைக்கக்கூடிய சாத்தியமுள்ளவர்களை அடையாளம் கண்டுகொள்வதற்கு ஓர் ஆய்வு நடத்த வேண்டும். இதன் மூலம், அவர்கள் எந்தவொரு குற்றமும் இழைக்காமல் இருப்பதை நம்மால் உறுதி செய்ய முடியும்.”

“சில வகையான குற்றவாளிகளை குணப்படுத்துவதற்கு அறுவைச் சிகிச்சை சார்ந்த சில சிகிச்சைகளை உருவாக்க வேண்டும்.”

“குற்றவாளிகளைத் திருத்துவதற்கு நேர்மறையான சீர்திருத்த வழிமுறைகளைப் பயன்படுத்துவதற்கு நம்முடைய சிறைக்காவலர்களுக்கும் காவல்துறையினருக்கும் பயிற்சி அளிக்க வேண்டும்.”

சிறைச்சாலைகளை முற்றிலுமாக ஒழித்துக்கட்டுவதற்கு உதவக்கூடிய, திட்டவட்டமான எழுபத்தெட்டு யோசனைகளை நான் ஒரு பட்டியலாகத் தயாரித்திருக்கிறேன். மேற்கூறப்பட்டவை அவற்றில் இடம்பெற்றுள்ள ஒருசில யோசனைகளே.

நீங்கள் நம்பும்போது, ஒன்றைச் செய்வதற்கான வழிகளை உங்கள் மனம் கண்டுபிடிக்கிறது

பின்வரும் பரிசோதனை ஒரே ஒரு கருத்தை மட்டுமே வலியுறுத்துகிறது: ஒன்று சாத்தியமில்லை என்று நீங்கள் நம்பும்போது, அது ஏன் சாத்தியமில்லை என்று உங்களுக்கு நிரூபிப்பதை நோக்கி உங்கள் மனம் செயல்படத் தொடங்குகிறது. ஆனால், ஒன்று சாத்தியம் என்று உண்மையிலேயே நீங்கள் நம்பும்போது, உங்கள் மனம் உங்களுக்காக வேலை செய்யத் தொடங்கி, அக்காரியத்தைச் செய்து முடிப்பதற்கான வழிகளைக் கண்டுபிடிக்க உங்களுக்கு உதவுகிறது.

ஒன்றைச் செய்ய முடியும் என்று நம்புவது படைப்பாற்றல்மிக்கத் தீர்வுகளுக்கு வழி வகுக்கிறது. ஒரு காரியம் செய்யப்பட முடியாதது என்று நம்புவது அழிவுப்பூர்வமான சிந்தனையாகும். இது பெரிய சூழ்நிலைகளுக்கும் பொருந்தும், சிறிய

சூழ்நிலைகளுக்கும் பொருந்தும். நிரந்தரமான உலக அமைதி அடையப்பட முடியும் என்ற நம்பிக்கை இல்லாத அரசியல் தலைவர்கள் தோல்வியைத்தான் தழுவுவர். ஏனெனில், அமைதியைக் கொண்டுவருவதற்கான படைப்பாற்றல்மிக்க வழிகளைப் பற்றி அவர்களுடைய மனங்களால் சிந்திக்க முடியாது. வியாபாரச் சரிவுகள் தவிர்க்கப்பட முடியாதவை என்று நம்புகின்ற பொருளாதார நிபுணர்கள், வணிகச் சுழற்சியை வேரறுப்பதற்கான படைப்பாற்றல்மிக்க வழிகளை உருவாக்க மாட்டார்கள்.

அதேபோல, ஒருவரை உங்களால் நேசிக்க முடியும் என்று நீங்கள் நம்பினால், அவரை நேசிப்பதற்கான வழிகளை நீங்கள் கண்டுபிடிப்பீர்கள். உங்களுடைய தனிப்பட்டப் பிரச்சனைகளுக்கு உங்களால் தீர்வு காண முடியும் என்று நீங்கள் நம்பினால், நிச்சயமாக அத்தீர்வை நீங்கள் கண்டுபிடிப்பீர்கள். நீங்கள் பெரிதும் விரும்புகின்ற அந்தப் பெரிய, புதிய வீட்டை உங்களால் வாங்க முடியும் என்று நீங்கள் நம்பினால், நிச்சயமாக அதை உங்களால் வாங்க முடியும்.

நம்பிக்கையானது படைப்பாற்றலைக் கட்டவிழ்த்துவிடுகிறது. நம்பிக்கையின்மை அந்த சக்தியை முடக்கிவிடுகிறது. நம்புங்கள், அப்போது நீங்கள் ஆக்கப்பூர்வமாக சிந்திக்கத் தொடங்குவீர்கள்.

நீங்கள் அனுமதித்தால் உங்கள் மனம் ஒரு வழியைக் கண்டுபிடிக்கும். இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, ஒரு நல்ல எதிர்காலத்தை ஏற்படுத்திக் கொடுக்கக்கூடிய ஒரு வேலையைத் தான் பெறுவதற்குத் தனக்கு உதவும்படி ஓர் இளைஞர் என்னிடம் கேட்டார். அவர் ஒரு நிறுவனத்தில் ஓர் எழுத்தராகப் பணியாற்றிக் கொண்டிருந்தார். தான் முன்னேறுவதற்கு அந்நிறுவனத்தில் அவ்வளவு வாய்ப்புகள் இருக்கவில்லை என்று அவர் கருதினார். நாங்கள் அவருடைய கடந்தகாலத்தைப் பற்றியும், அவர் இப்போது என்ன செய்ய விரும்பினார் என்பது பற்றியும் பேசினோம். அவரைப் பற்றிச் சிறிதளவு நான் தெரிந்து கொண்ட பிறகு, நான் அவரிடம், “அதிகப் பொறுப்புகளை உள்ளடக்கிய ஒரு சிறந்த வேலையைப் பெற வேண்டும் என்பதில் நீங்கள் இவ்வளவு ஆர்வமாக இருப்பதைக்

கண்டு நான் பிரமிக்கிறேன். ஆனால், நீங்கள் விரும்புகின்ற வகையான வேலையில் ஒரு நல்ல துவக்கத்தைப் பெறுவதற்கு இக்காலகட்டத்தில் நீங்கள் ஓர் இளநிலைப் பட்டதாரியாகவாவது இருக்க வேண்டும். ஆனால் நீங்கள் மூன்று செமஸ்டர்களை மட்டுமே முடித்திருக்கிறீர்கள் என்பதை நான் பார்க்கிறேன்," என்று கூறினேன்.

நான் மேலும் தொடர்ந்தேன். "நீங்கள் முதலில் உங்கள் கல்லூரிப் படிப்பை முழுமையாக நிறைவு செய்யுங்கள். கோடைக்காலத்தில் மட்டுமே நீங்கள் கல்லூரிக்குச் சென்றால்கூட, இரண்டு ஆண்டுகளில் உங்களால் பட்டம் பெற்றுவிட முடியும். பிறகு, உங்களுக்கு விருப்பமான நிறுவனத்தில் உங்களுக்கு விருப்பமான வேலை உங்களுக்குக் கிடைத்துவிடும் என்று நான் உறுதியாக நம்புகிறேன்."

அதற்கு அவர், "ஒரு கல்லூரிப் படிப்பு எனக்கு உதவும் என்பதை நான் உணர்கிறேன். ஆனால் மீண்டும் கல்லூரிக்குச் செல்வது எனக்குச் சாத்தியப்படாது" என்று பதிலளித்தார்.

"சாத்தியப்படாதா? ஏன்?" என்று நான் கேட்டேன்.

"எனக்கு இருபத்து நான்கு வயது ஆகிறது. மேலும், என் மனைவி எங்களுடைய இரண்டாவது குழந்தையை வயிற்றில் சுமந்து கொண்டிருக்கிறாள். இன்னும் இரண்டு மாதங்களில் எங்களுக்குக் குழந்தை பிறந்துவிடும். நான் ஈட்டுகின்ற வருவாயைக் கொண்டு நாங்கள் கஷ்டப்பட்டுத்தான் வாழ்க்கை நடத்திக் கொண்டிருக்கிறோம். என் வேலையை நான் தக்கவைத்துக் கொண்டாக வேண்டும் என்பதால், படிப்பதற்கு எனக்கு நேரம் இருக்காது. எனவே, நான் மீண்டும் கல்லூரிக்குச் சென்று படிப்பது சாத்தியமில்லை," என்று அவர் கூறினார்.

தன்னுடைய கல்லூரிப் படிப்பை முடிப்பது தனக்குச் சாத்தியமில்லை என்று அந்த இளைஞர் உறுதியாக நம்பினார்.

பிறகு நான் அவரிடம், "உங்கள் படிப்பை முடிப்பது உங்களுக்குச் சாத்தியமில்லை என்று நீங்கள் நம்பினால், நிச்சயமாக அது உங்களுக்குச் சாத்தியப்படாது. ஆனால்,

உங்களால் மீண்டும் பல்கலைக்கழகத்திற்குச் சென்று படிக்க முடியும் என்று நீங்கள் நம்பினால், அதற்கான ஒரு தீர்வு உங்களுக்குக் கிடைக்கும். நான் சொல்கிறபடி நீங்கள் செய்தால் நல்லது. நீங்கள் மீண்டும் கல்லூரிக்குச் செல்லப் போவதாக உங்கள் மனத்தில் உறுதியாகத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். அந்த எண்ணம் உங்கள் சிந்தனையை முழுவதுமாக ஆட்கொள்ளட்டும். பிறகு, உங்கள் குடும்பத்தையும் கவனித்துக் கொண்டே எப்படி உங்கள் படிப்பைத் தொடரலாம் என்பது பற்றித் தீவிரமாக சிந்தியுங்கள். இரண்டு வாரங்களில் மீண்டும் என்னை வந்து பாருங்கள். உங்கள் மனத்தில் என்னென்ன யோசனைகள் தோன்றியுள்ளன என்று அப்போது என்னிடம் கூறுங்கள்," என்று கூறினேன்.

இரண்டு வாரங்களுக்குப் பிறகு அந்த இளைஞர் என்னை மீண்டும் சந்தித்தார்.

"நீங்கள் கூறியவற்றைப் பற்றி நான் ஆழமாக சிந்தித்தேன். நான் மீண்டும் கல்லூரிக்குச் சென்றாக வேண்டும் என்று நான் தீர்மானித்துள்ளேன். எல்லாக் கோணங்களையும் நான் இன்னும் முழுமையாக ஆய்வு செய்யவில்லை, ஆனால் நான் எப்படியும் இதற்கு ஒரு தீர்வைக் கண்டுபிடிப்பேன்," என்று அவர் கூறினார்.

அவர் அவ்வாறே செய்தார்.

தன் முயற்சியால், ஒரு வர்த்தக அமைப்பு வழங்கிய கல்வி உதவித் தொகையை அவர் பெற்றார். அது அவருடைய படிப்புச் செலவுக்கு உதவியது. வகுப்புகளுக்குச் செல்வதற்கு ஏற்ற விதத்தில் அவர் தன் வேலை நேரத்தை மாற்றிக் கொண்டார். அவருடைய உற்சாகத்தையும், தங்களுக்கு ஒரு நல்ல வாழ்க்கை வாய்ப்பதற்கான சாத்தியக்கூறையும் கண்ட அவருடைய மனைவி அவருக்குத் தன் முழு ஆதரவையும் வழங்கினார். பணத்தையும் நேரத்தையும் சிக்கனமாகவும் ஆக்கப்பூர்வமாகவும் செலவிடுவதற்கு அவர்கள் இருவருமாகச் சேர்ந்து படைப்பாற்றலோடு சிந்தித்து அதற்குரிய வழிகளைக் கண்டுபிடித்தனர்.

கடந்த மாதத்தில் ஒருநாள் அவர் பட்டம் பெற்றார். அதைத் தொடர்ந்து, அவர் ஒரு பெருநிறுவனத்தில் ஒரு

மேலாண்மை இளநிலை அதிகாரியாக வேலைக்குச் சேர்ந்தார்.

மனமிருந்தால் வழியுண்டு!

எதுவொன்றும் சாத்தியம் என்று நம்புங்கள். படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனைக்கான அடித்தளம் இதுதான். நம்பிக்கையின் வாயிலாகப் படைப்பாற்றலை வளர்த்துக் கொள்ள உங்களுக்கு உதவக்கூடிய பரிந்துரைகள் இவை:

'சாத்தியமில்லை' என்ற வார்த்தையை உங்கள் சிந்தனையிலிருந்தும் உங்கள் பேச்சிலிருந்தும் அகற்றிவிடுங்கள். அந்த வார்த்தை, தோல்விக்கு வழி வகுக்கின்ற ஒரு வார்த்தையாகும். 'அது சாத்தியமில்லை' என்ற எண்ணம், உங்கள் கருத்து சரிதான் என்பதை நிரூபிக்கின்ற வகையில் பல தொடர்ச்சியான எதிர்மறை எண்ணங்களைக் கட்டவிழ்த்துவிடும்.

நீங்கள் நெடுங்காலமாகச் செய்ய விரும்பி வந்துள்ள, ஆனால் உங்களால் செய்ய முடியாது என்று உங்களை நீங்களே ஒப்புக் கொள்ள வைத்துள்ள ஒரு விஷயத்தை நினைவுகூருங்கள். இப்போது, அந்த விஷயத்தை ஏன் உங்களால் செய்ய முடியும் என்பதற்கான காரணங்களை ஒரு பட்டியலிடுங்கள். ஒன்றை ஏன் நம்மால் செய்ய முடியும் என்று யோசிப்பதை விட்டுவிட்டு, ஏன் முடியாது என்று சிந்திப்பதிலேயே நாம் கவனம் செலுத்துவதால், நம்முடைய விருப்பங்களை நாமே குழி தோண்டிப் புதைத்துவிடுகிறோம்.

சமீபத்தில் நான் ஒரு பத்திரிகையில் ஒரு கட்டுரையைப் படித்தேன். அமெரிக்காவின் பெரும்பாலான மாநிலங்களில் ஏராளமான மாவட்டங்கள் இருப்பதாக அதில் குறிப்பிடப்பட்டிருந்தது. உருவாக்கப்படுவதற்கு நெடுங்காலத்திற்கு முன்பு பெரும்பாலான மாவட்டங்களில் எல்லைகள் நிர்மாணிக்கப்பட்டன என்று அக்கட்டுரையில் சுட்டிக்காட்டப்பட்டு இருந்தது. போக்குவரத்துக்குக் குதிரை வண்டிகள் அதிகமாகப் பயன்படுத்தப்பட்டக் காலம் அது. ஆனால், அதிவேகக் கார்களும் நல்ல சாலைகளும் இருக்கின்ற இந்தக் காலகட்டத்தில் மூன்று அல்லது நான்கு மாவட்டங்களை ஒன்றாக இணைத்தால் என்ன என்று அது

கேள்வி எழுப்பியிருந்தது. மக்களின் வரிச்சுமையை இது குறைக்கும், குறைவான கட்டணத்தில் சிறப்பான சேவை அவர்களுக்குக் கிடைக்கும் என்று அது பரிந்துரைத்தது.

தன்னுடைய இந்த யோசனை உண்மையிலேயே ஒரு மதிப்பான யோசனை என்று கருதிய அக்கட்டுரை ஆசிரியர், முப்பது நபர்களைப் பேட்டி கண்டு, இந்த யோசனை குறித்த அவர்களுடைய அபிப்பிராயங்களைக் கேட்டார். அவர்களில் ஒருவர்கூட இந்த யோசனையை மெச்சவில்லை. இந்த யோசனை செயல்படுத்தப்பட்டால் குறைவான கட்டணத்தில் சிறப்பான அரசு நிர்வாகம் அவர்களுக்குக் கிடைப்பதற்கு வாய்ப்பு இருந்தும்கூட, அவர்கள் அதை ஏற்றுக் கொள்ள மறுத்துவிட்டனர்.

பாரம்பரியச் சிந்தனைக்கான ஓர் எடுத்துக்காட்டு அது. ஒரு பாரம்பரியச் சிந்தனையாளரின் மனம் செயலிழந்துள்ளது. “நிர்வாகம் நூறு ஆண்டுகளாக இப்படித்தானே இருந்து வந்துள்ளது? எனவே, அது நல்ல நிர்வாக முறையாகத்தான் இருக்க வேண்டும். இது மாற்றப்பட வேண்டியதில்லை. இந்த மாற்றத்தால் ஏதேனும் பிரச்சனை ஏற்பட்டால் என்ன செய்வது?” என்று அவர் வாதிடுகிறார்.

‘சராசரி’ மக்கள் எப்போதும் முன்னேற்றத்தை வெறுத்து வந்துள்ளனர். நாம் நடந்து செல்ல வேண்டும் அல்லது குதிரைகளைப் பயன்படுத்த வேண்டும் என்பதுதான் இயற்கை நமக்கு விதித்திருக்கும் நியதி என்று கூறி மக்கள் கார்களை எதிர்த்தனர். விமானங்களைப் பலர் ஒரு சீரழிவாகக் கருதினர். பறவைகளுக்காக ஒதுக்கப்பட்டுள்ள இடத்தில் ‘மனிதன்’ நுழைவதற்கு அவனுக்கு எந்த உரிமையும் இல்லை என்று அவர்கள் வாதிட்டனர்.

ஏவுகணை நிபுணரான டாக்டர் வான் பிரவுன் இந்த வகையான சிந்தனைக்கு சமீபத்தில் இப்படி ஒரு பதிலளித்தார்: “மனிதன் எங்கே போக விரும்புகிறானோ, அதுதான் அவனுக்குச் சொந்தமான இடம்.”

இருபதாம் நூற்றாண்டின் துவக்கத்தில், விற்பனை மேலாண்மை பற்றிய ஓர் ‘அறிவியற்பூர்வமான’ கொள்கையை ஒரு விற்பனையாளர் கண்டுபிடித்தார். அது

மிகவும் பிரபலமடைந்தது. பாடப்புத்தகங்களிலும் அது இடம்பிடித்தது. அக்கொள்கை இதுதான்: ‘ஒரு பொருளை விற்பதற்கு ஒரு தலைசிறந்த வழி இருக்கிறது. அந்தத் தலைசிறந்த வழியைக் கண்டுபிடியுங்கள். பிறகு, அதிலிருந்து ஒருபோதும் தடம் மாறாதீர்கள்.’

அதிர்ஷ்டவசமாக, சரியான நேரத்தில் புதிய தலைமைத்துவம் அவருடைய நிறுவனத்திற்குப் பொறுப்பேற்று, அந்நிறுவனத்தைப் பொருளாதாரச் சீரழிவிலிருந்து காப்பாற்றியது.

அமெரிக்காவின் மிகப் பெரிய வியாபார நிறுவனம் ஒன்றின் தலைவரான கிராஃபோர்டு கிரீன்வால்ட்டின் தத்துவம் இதற்கு முற்றிலும் நேர்மாறானது. கொலம்பியா பல்கலைக்கழகத்தில் பேசிய அவர், “... ஒரு வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்வதற்கு ஏகப்பட்ட வழிகள் இருக்கின்றன. உண்மையில், அந்த வேலையை நீங்கள் எத்தனைப் பேரிடம் கொடுக்கிறீர்களோ, அத்தனை வழிகள் இருக்கின்றன,” என்று குறிப்பிட்டார்.

யதார்த்தத்தில், எதுவொன்றையும் செய்வதற்கு ஒன்றுக்கு மேற்பட்டச் சிறப்பான வழிகள் இருக்கின்றன. ஒரு வீட்டை அலங்கரிப்பதற்கும், ஒரு தோட்டத்தை உருவாக்குவதற்கும், ஒரு விற்பனையைச் செய்து முடிப்பதற்கும், ஒரு குழந்தையை வளர்ப்பதற்கும், ஒரு பதார்த்தத்தைச் சமைப்பதற்கும் ஏகப்பட்டச் சிறந்த வழிகள் இருக்கின்றன. படைப்பாற்றல்மிக்க எத்தனை மனங்கள் இருக்கின்றனவோ, அத்தனைச் சிறந்த வழிகள் இருக்கின்றன.

பனிக்கட்டியின்மீது எதுவும் வளர்வதில்லை. பாரம்பரியம் நம்முடைய மனங்களை உறைந்து போகும்படி செய்ய நாம் அனுமதித்தால், புதிய யோசனைகள் நம் மனங்களில் முளைவிடாது. பின்வரும் சோதனையை விரைவில் எப்போதேனும் நடத்திப் பாருங்கள். கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள யோசனைகளில் ஒன்றை ஒருவரிடம் முன்மொழியுங்கள். பிறகு, அவருடைய நடத்தையை கவனியுங்கள்.

1. நீண்டகாலமாக அரசாங்கத்தின் கட்டுப்பாட்டில் இருந்து வந்துள்ள அஞ்சல் துறையை இப்போது தனியார் நிறுவனத்திடம் ஒப்படைக்க வேண்டும்.
2. அமெரிக்க அதிபரைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கான தேர்தல் நான்கு வருடங்களுக்கு ஒருமுறை நடத்தப்படுவதற்கு பதிலாக இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு ஒருமுறையோ அல்லது ஆறு ஆண்டுகளுக்கு ஒருமுறையோ நடத்தப்பட வேண்டும்.
3. சில்லறைக் கடைகள் காலை 9 மணியிலிருந்து மாலை ஐந்தரை மணிவரை இயங்குவதற்கு பதிலாக மதியம் ஒரு மணியிலிருந்து இரவு எட்டு மணிவரை இயங்க வேண்டும்.
4. அரசாங்கப் பணியிலிருந்து ஒய்வு பெறுவதற்கான வயது வரம்பு எழுபதாக உயர்த்தப்பட வேண்டும்.

இந்த யோசனைகள் நடைமுறையில் செயல்படுத்தத் தக்கவையா அல்லது ஆழமானவையா என்பது இங்கு பிரச்சனை அல்ல. இப்படிப்பட்ட முன்மொழிவுகளை ஒருவர் எவ்வாறு கையாள்கிறார் என்பதுதான் முக்கியம். அவர் இந்த யோசனைகளைக் கேட்டுவிட்டு வெறுமனே சிரித்தால், அவர் பாரம்பரிய முடக்குவாதத்தால் பாதிக்கப்பட்டிருப்பதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம். 95 சதவீத மக்கள் இப்படித்தான் நடந்து கொள்கின்றனர். ஆனால் இருபது நபர்களில் ஒருவர், "இது ஒரு சுவாரசியமான யோசனை. இதைப் பற்றி மேலும் கூறுங்கள்," என்று கூறுகிறார். இவருடைய மனம் படைப்பாற்றலை நோக்கித் திரும்பியுள்ளது.

தனிப்பட்ட வெற்றிக்கான படைப்பாற்றல்மிக்கத் பயிற்சித் திட்டத்தில் ஆர்வம் கொண்டுள்ள ஒருவருடைய தனிப்பட்ட முதல் எதிரி இந்தப் பாரம்பரியச் சிந்தனைதான். பாரம்பரியச் சிந்தனை உங்கள் மனத்தை உறைய வைத்துவிடுகிறது, உங்கள் முன்னேற்றத்தைத் தடுக்கிறது, நீங்கள் உங்களுக்குள் படைப்பாற்றலை வளர்த்துக் கொள்வதிலிருந்து உங்களைத் தடுக்கிறது. அதை எதிர்த்துப் போராடுவதற்கான மூன்று வழிகள் இவை:

1. யோசனைகளைத் திறந்த மனத்துடன் செவிமடுங்கள். புதிய கருத்துக்களுக்கு வரவேற்புக் கொடுங்கள். ‘இது வேலை செய்யாது,’ ‘இதைச் செய்ய முடியாது,’ ‘இது பயனற்றது,’ ‘இது கிறுக்குத்தனமானது,’ போன்ற எதிர்வாதங்களை அழித்துவிடுங்கள்.

2. ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்தில் ஒரு மிக முக்கியமான பதவியில் இருக்கின்ற என்னுடைய வெற்றிகரமான நண்பர் ஒருவர் என்னிடம் இப்படிக் கூறினார்: “காப்பீட்டுத் தொழிலில் நான்தான் மிகுந்த சாமர்த்தியசாலி என்பதுபோல நான் பாசாங்கு செய்வதில்லை. ஆனால், காப்பீட்டுத் தொழிற்துறையைப் பொருத்தவரை, அனைத்து நல்ல யோசனைகளையும் என்னால் இயன்ற அளவுக்குக் கைவசப்படுத்திக் கொள்வதில் நான் உறுதியாக இருக்கிறேன்.”
   எந்தவொரு புதிய யோசனையையும் பரிசோதனை செய்து பார்க்கத் தவறாதீர்கள். அரைத்த மாவையே மீண்டும் மீண்டும் அரைத்துக் கொண்டிருக்காதீர்கள். புதிய உணவகங்கள், புதிய நூல்கள், புதிய திரையரங்குகள், புதிய நண்பர்கள் ஆகியோரின் அறிமுகம் கிடைக்கப் பெறுங்கள். என்றேனும் ஒருநாள், வேறொரு சாலை வழியாக வேலைக்குச் செல்லுங்கள். இவ்வருடம் வேறோர் உல்லாச விடுமுறையைத் தேர்ந்தெடுங்கள். இந்த வாரம் ஏதேனும் புதிதாகவும் வித்தியாசமாகவும் செய்யுங்கள்.

3. வினியோகத் துறையில் நீங்கள் வேலை செய்கிறீர்கள் என்றால், உற்பத்தி, கணக்கியல், நிதி ஆகியவற்றின்மீதும் வியாபாரத்தின்மீதும் ஒரு தீவிர ஆர்வத்தை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் பெரிய பொறுப்புகளைச் சுமப்பதற்கு இது உங்களுக்கு இடமளித்து உங்களைத் தயார்படுத்தும்.

முற்போக்குச் சிந்தனை கொண்டவராக இருங்கள், ஒருபோதும் பின்தங்கிவிடாதீர்கள். “முன்பு நான் வேலை செய்த இடத்தில் இதை இப்படித்தான் செய்தோம். எனவே, இங்கும் இதை அப்படித்தான் செய்ய வேண்டும்,” என்று கூறுவது சரியல்ல. மாறாக, “முன்பு நான் வேலை செய்த இடத்தில் இதை நாங்கள் எப்படிச் செய்தோமோ, அதைவிடச் சிறப்பாக இதை எப்படிச் செய்வது?” என்று யோசியுங்கள். முற்போக்குச் சிந்தனைதான் உங்களுக்கு முன்னேற்றத்தைக் கொடுக்கும். நீங்கள் சிறுவனாக இருந்தபோது காலையில் ஐந்தரை மணிக்கு எழுந்து வீடுவீடாகச் சென்று செய்தித்தாள் வினியோகித்ததாலோ அல்லது மாடுகளுக்குப் பால் கறந்ததாலோ, உங்கள் குழந்தைகளும் இப்போது அவற்றைச் செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் எதிர்பார்ப்பது ஒரு நல்ல யோசனை அல்ல.

ஃபோர்டு மோட்டார் நிறுவனத்தின் நிர்வாகம் இப்படிச் சிந்தித்தால் எப்படி இருக்கும் என்று கற்பனை செய்து பாருங்கள்: “இந்த ஆண்டில் உச்சகட்டக் காரை நாம் உருவாக்கியுள்ளோம். இதற்கு மேல் இதில் எந்த மேம்பாட்டையும் மேற்கொள்ள முடியாது. எனவே, சோதனைப் பொறியியல் மற்றும் வடிவமைப்பு நடவடிக்கைகள் அனைத்தையும் இக்கணத்திலிருந்து நாம் நிரந்தரமாக நிறுத்திவிடலாம்.” இந்த மனப்போக்கு அவர்களுக்கு இருந்திருந்தால், ஃபோர்டு என்ற அந்த மாபெரும் நிறுவனம்கூட வேகமாகச் சுருங்கிப் போயிருக்கும்.

வெற்றிகரமான வியாபாரங்களைப்போலவே வெற்றிகரமான மனிதர்களும் பின்வரும் கேள்வியைத் தங்கள் வாழ்வில் அடிக்கடிக் கேட்டுக் கொள்கின்றனர்: “என்னுடைய செயற்திறனை மேம்படுத்திக் கொள்வதற்கு என்னால் என்ன செய்ய முடியும்? என்னால் இன்னும் சிறப்பாக எவ்வாறு செயல்பட முடியும்?”

ஏவுகணைகளை உருவாக்குவதிலிருந்து குழந்தைகளை வளர்த்தெடுப்பதுவரை மனித முயற்சிகள் எதுவொன்றிலும் முற்றிலுமான கச்சிதத்தை அடைவது யாருக்கும் சாத்தியமில்லை. அப்படியென்றால், மேம்படுவதற்கான எல்லையற்ற வாய்ப்பு இருக்கிறது

என்று பொருள். வெற்றிகரமான மனிதர்கள் இதை அறிந்துள்ளனர். விஷயங்களைச் செய்வதற்கான ஒரு சிறந்த வழியை அவர்கள் எப்போதும் தேடிக் கொண்டே இருக்கின்றனர். "இதை என்னால் சிறப்பாகச் செய்ய முடியுமா?" என்று அவர்கள் கேட்பதில்லை என்பதை நீங்கள் கவனிக்க வேண்டும். ஏனெனில், அது தங்களால் முடியும் என்பது அவர்களுக்குத் தெரியும். எனவே, "இதை என்னால் எவ்வாறு சிறப்பாகச் செய்ய முடியும்?" என்று அவர்கள் தங்களைத் தாங்களே கேட்டுக் கொள்கின்றனர்.

ஒருசில மாதங்களுக்கு முன்பு, என் முன்னாள் மாணவி ஒருத்தி தன்னுடைய சொந்த வியாபாரத்தைத் துவக்கிய நான்கே ஆண்டுகளில் தன்னுடைய நான்காவது கடையைத் திறந்திருந்தாள். வெறும் 3,500 டாலர்கள் மூலதனத்துடன் தன் தொழிலைத் துவக்கியிருந்த அவள், மற்றக் கடைகளிலிருந்து வந்த கடுமையான போட்டியைச் சமாளித்து, குறுகிய காலத்தில் இத்தனைக் கடைகளைத் துவக்கி அவற்றை வெற்றிகரமாக நடத்தி வந்து கொண்டிருந்தது ஒரு மாபெரும் சாதனைதான்.

அவள் அடைந்திருந்த அருமையான முன்னேற்றம் குறித்து அவளைப் பாராட்டுவதற்காக அவளுடைய புதிய கடைக்கு நான் சென்றேன். ஒரே ஒரு கடையை வெற்றிகரமாக நடத்துவதற்கே பெரும்பாலான வணிகர்கள் போராடிக் கொண்டிருந்தபோது, அவளால் எப்படி மூன்று கடைகளை வெற்றிகரமாக நடத்தி நான்காவதாக ஒரு கடையைத் திறக்க முடிந்தது என்று ஒரு மறைமுகமான விதத்தில் நான் அவளிடம் கேட்டேன்.

"நான் கடினமாக உழைக்க வேண்டியிருந்தது உண்மைதான் என்றாலும், வெறுமனே அதிகாலையிலேயே எழுந்து இரவு நெடுநேரம்வரை நான் வேலை செய்தது இந்த நான்கு வெற்றிகரமான கடைகளுக்குக் காரணம் அல்ல. என்னுடைய தொழிலில் உள்ள பெரும்பாலான மக்கள் கடினமாக உழைக்கின்றனர். என்னுடைய வெற்றிக்கு முக்கியக் காரணமாக நான் கருதுவது எனக்கு நானே உருவாக்கிப் பின்பற்றி வருகின்ற ஒரு 'வாராந்திர மேம்பாட்டுத் திட்டம்தான்," என்று அவள் பதிலளித்தாள்.

“வாரந்திர மேம்பாட்டுத் திட்டமா? கேட்க சுவாரசியமாக இருக்கிறதே! அது எப்படி வேலை செய்கிறது?” என்று நான் கேட்டேன்.

“அது ஒன்றும் விலாவாரியானது அல்ல. ஒவ்வொரு வாரமும் முந்தைய வாரத்தைவிட அதிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு எனக்கு உதவுகின்ற ஒரு திட்டம் அது. என்னுடைய முன்னோக்குச் சிந்தனை தடம் புரளாமல் இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்வதற்கு, நான் என்னுடைய வேலையை நான்கு அம்சங்களாகப் பிரித்துக் கொண்டுள்ளேன்: வாடிக்கையாளர்கள், ஊழியர்கள், விற்பனைப் பொருட்கள், மற்றும் பதவி உயர்வு. வாரம் நெடுகிலும் நான் குறிப்புகள் எடுத்துக் கொண்டு, என் வியாபாரத்தை எப்படி மேம்படுத்தலாம் என்பது குறித்த யோசனைகளையும் நான் எழுதிக் கொள்கிறேன்.

“பிறகு ஒவ்வொரு திங்கட்கிழமை மாலையிலும், நான் குறித்து வைத்துள்ள யோசனைகளை ஆய்வு செய்வதற்கும், வலுவான யோசனைகளாக எனக்குத் தோன்றுபவற்றை என் வியாபாரத்தில் நடைமுறைப்படுத்துவதற்கான வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்கும் நான்கு மணிநேரத்தை நான் செலவிடுகிறேன். இந்த நான்கு மணிநேரத்தில், என்னுடைய கடை நிர்வாகத்தை நான் தீவிரமாக ஆய்வு செய்து மதிப்பிடுகிறேன். என் கடைகளுக்கு அதிகமான வாடிக்கையாளர்கள் வந்தால் நன்றாக இருக்கும் என்று நான் வெறுமனே ஆசைப்படுவதில்லை. மாறாக, ‘அதிக எண்ணிக்கையிலான வாடிக்கையாளர்களை என்னுடைய கடைகளுக்குக் கவர்ந்திழுப்பதற்கு என்னால் என்ன செய்ய முடியும்? விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களை எப்படி உருவாக்குவது?’ என்று என்னை நானே கேட்டுக் கொள்கிறேன்.”

பிறகு, தன்னுடைய முதல் மூன்று கடைகளும் வெற்றி பெறும்படி செய்வதற்குத் தான் செயல்படுத்திய எண்ணற்றச் சிறு புதுமைகளை அவள் விவரித்தாள். பொருட்களைக் கடைகளில் அவள் அடுக்கி வைத்த விதம்; பொருட்களை வாடிக்கையாளர்களுக்குப் பரிந்துரைத்து, அவர்கள் வாங்கத் திட்டமிட்டிராத ஓரிரு பொருட்களைக்

கூடுதலாக அவர்களை வாங்க வைப்பதற்கு அவள் பயன்படுத்திய உத்தி; ஒரு வேலை நிறுத்தப் போராட்டத்தினால் பல வாடிக்கையாளர்களுக்கு வேலை பறிபோனபோது அவள் அறிமுகப்படுத்திய கடன் திட்டம்; விற்பனை குறைவாக இருந்த ஒரு காலகட்டத்தில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு அவள் அறிமுகப்படுத்திய ஒரு போட்டி இவை எல்லாமே அவருடைய கடைகள் வெற்றி பெற வழி வகுத்தன.

"'என்னுடைய பொருட்களை மேம்படுத்துவதற்கு என்னால் என்ன செய்ய முடியும்?' என்று என்னை நானே கேட்டுக் கொள்ளும்போது எனக்கு யோசனைகள் தோன்றுகின்றன. உங்களுக்கு ஓர் எடுத்துக்காட்டை நான் கூறுகிறேன். ஒருசில வாரங்களுக்கு முன்பு, அதிக இளைஞர்களை என்னுடைய கடைகளுக்கு வரவழைப்பதற்கு ஏதேனும் செய்ய வேண்டும் என்று எனக்குத் தோன்றியது. குழந்தைகளைக் கவரக்கூடிய பொருட்கள் ஏதேனும் என்னிடம் இருந்தால், அதிகமான பெற்றோர்களை என்னால் கவர்ந்திழுக்க முடியும் என்று நான் நினைத்தேன். நான் தொடர்ந்து இவ்வாறு சிந்தித்தபோது எனக்கு ஒரு யோசனை தோன்றியது. நான்கிலிருந்து எட்டு வயது வரையிலான குழந்தைகளுக்கான சிறு விளையாட்டுப் பொருட்களை நான் அறிமுகப்படுத்தினேன். அவை மிகக் குறைவான இடத்தை எடுத்துக் கொண்டன, ஆனால் எனக்கு அவற்றிலிருந்து அதிக லாபம் கிடைத்தது. மிக முக்கியமாக, அந்த விளையாட்டுப் பொருட்களினால் என் கடைகளில் வாடிக்கையாளர் வரவு கணிசமாக அதிகரித்துள்ளது.

"நீங்கள் நம்புகிறீர்களோ இல்லையோ, என்னுடைய வாராந்திர மேம்பாட்டுத் திட்டம் நன்றாக வேலை செய்கிறது. 'என்னால் எப்படி இன்னும் அதிகச் சிறப்பாகச் செயல்பட முடியும்?' என்று என்னை நானே நேர்மையாகக் கேட்டுக் கொள்வதன் மூலம் நான் அதற்கான விடைகளைக் கண்டுபிடிக்கிறேன். என் லாபத்தை அதிகரிக்கக்கூடிய ஏதோ ஒரு திட்டமோ அல்லது உத்தியோ அந்தத் திங்கட்கிழமை மாலை நேரங்களில் எனக்குக் கிடைக்கத் தவறுவதில்லை. வெற்றிகரமான விற்பனையைப் பற்றிய

இன்னுமொரு விஷயத்தையும் நான் கற்றுக் கொண்டுள்ளேன். வியாபாரத்திற்குள் அடியெடுத்து வைக்கின்ற ஒவ்வொரு நபருக்கும் இது தெரிந்திருக்க வேண்டும் என்று நான் கருதுகிறேன்.”

“அது என்ன?” என்று நான் கேட்டேன்.

“நீங்கள் உங்கள் வியாபாரத்தைத் துவக்கும்போது உங்களுக்கு எவ்வளவு விஷயங்கள் தெரிந்திருக்கின்றன என்பது இங்கு முக்கியமல்ல. காலப்போக்கில் நீங்கள் என்ன கற்றுக் கொள்கிறீர்கள், அவற்றை உங்கள் வியாபாரத்தில் எப்படிச் செயல்படுத்துகிறீர்கள் என்பதுதான் முக்கியம்.”

தங்களுக்கும் மற்றவர்களுக்கும் உயர்ந்த தரங்களை நிர்ணயித்துக் கொண்டு, தொடர்ந்து அவற்றை அதிகரித்துக் கொண்டே இருப்பவர்கள்தான் மாபெரும் வெற்றியாளர்களாக ஆகின்றனர். அதேபோல, தங்களுடைய செயற்திறனை மேம்படுத்திக் கொள்வதற்கும், குறைந்த செலவில் அதிக லாபத்தை ஈட்டுவதற்கும், குறைவான முயற்சியில் அதிகமான விளைவுகளைப் பெறுவதற்குமான வழிகளைத் தேடுபவர்களுக்குத்தான் மிகப் பெரிய வெற்றிகள் கிடைக்கின்றன. ‘என்னால் முடியும்’ என்ற மனப்போக்கைக் கொண்ட நபர்களுக்குத்தான் வெற்றிச் சிகரம் காத்திருக்கிறது.

“முன்னேற்றம்தான் எங்களுடைய மிக முக்கியமான விற்பனைப் பொருள்,” என்ற குறிக்கோள் வாசகத்தை ஜெனரல் எலெக்ட்ரிக் நிறுவனம் பயன்படுத்துகிறது.

முன்னேற்றத்தை உங்களுடைய முக்கிய விற்பனைப் பொருளாக நீங்கள் ஏன் ஆக்கிக் கொள்ளக்கூடாது?

‘என்னால் சிறப்பாகச் செய்ய முடியும்’ என்ற தத்துவம் மாயாஜாலத்தை நிகழ்த்துகிறது. “என்னால் எப்படி இதைச் சிறப்பாகச் செய்ய முடியும்?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளும்போது, உங்களுடைய படைப்பாற்றல் முடுக்கிவிடப்படுகிறது. விஷயங்களைச் சிறப்பாகச் செய்வதற்கான வழிகள் தாமாகவே உங்கள் மனத்தில் தோன்றுகின்றன.

‘என்னால் சிறப்பாகச் செய்ய முடியும்’ என்ற மனப்போக்கின் சக்தியைக் கண்டறிவதற்கும் அதை உங்களிடத்தில் வளர்த்துக் கொள்வதற்கும் உங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஒரு தினசரிப் பயிற்சி இது. தினமும் காலையில் நீங்கள் உங்கள் வேலையைத் துவக்குவதற்கு முன்பாக, “இன்று என்னால் எப்படிச் சிறப்பாகச் செயல்பட முடியும்?” என்று யோசிப்பதற்குப் பத்து நிமிடங்களை ஒதுக்கிக் கொள்ளுங்கள். “என்னுடைய ஊழியர்களை ஊக்குவிப்பதற்கு இன்று என்னால் என்ன செய்ய முடியும்?” “என்னுடைய வாடிக்கையாளர்களுக்கு இன்று என்ன சிறப்புச் சேவையை என்னால் வழங்க முடியும்?” “என்னுடைய தனிப்பட்டச் செயற்திறனை நான் எப்படி அதிகரித்துக் கொள்வது?” ஆகிய கேள்விகளை உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

இது ஓர் எளிய பயிற்சிதான், ஆனால் இது மிகச் சிறப்பாக வேலை செய்கிறது. இதை முயற்சி செய்து பாருங்கள். மாபெரும் வெற்றிகளை அடைவதற்கான படைப்பாற்றல்மிக்க வழிகளை அப்போது நீங்கள் கண்டுபிடிப்பீர்கள்.

நானும் என் மனைவியும் ஒரு குறிப்பிட்டத் தம்பதியரை சந்திக்கும்போதெல்லாம், ‘வேலைக்குப் போகின்ற பெற்றோர்’ பற்றி நாங்கள் பேசுவது வழக்கம். அவர்களைப் பீட்டர் என்றும் சூசன் என்றும் நாம் அழைக்கலாம். திருமணத்திற்கு முன்பு சூசன் பல ஆண்டுகள் வேலை செய்திருந்தார். அவர் தன் வேலையை மிகவும் விரும்பியிருந்தார்.

“ஆனால் இன்று எனக்கு இரண்டு இளம் குழந்தைகள் இருக்கின்றனர், நான் எங்கள் குடும்பத்தை நிர்வகிக்க வேண்டியுள்ளது, மூன்று வேளை உணவு தயாரிக்க வேண்டியுள்ளது. வேறு எதற்கும் எனக்கு நேரமில்லை,” என்று அவர் கூறினார்.

பிறகு, ஒரு ஞாயிற்றுக்கிழமை மாலையில், அத்தம்பதியரும் அவர்களுடைய குழந்தைகளும் ஒரு கார் விபத்தில் சிக்கினர். சூசனும் அவர்களுடைய குழந்தைகளும் தீவிரக் காயங்களுடன் உயிர் தப்பினர். ஆனால் பீட்டரின் முதுகெலும்பில் பலத்த அடி ஏற்பட்டதால்,

அவர் நிரந்தரமாகச் செயலிழந்துவிட்டார். இப்போது மீண்டும் வேலைக்குச் செல்வதைத் தவிர சூசனுக்கு வேறு வழி இருக்கவில்லை.

அந்த விபத்து நடந்து பல மாதங்களுக்குப் பிறகு நாங்கள் சூசனை சந்தித்தபோது, அவர் தன்னுடைய பொறுப்புகளை நேர்த்தியாகக் கையாண்டு கொண்டிருந்த விதத்தைக் கண்டு நாங்கள் பிரமித்தோம். அவர் எங்களிடம், "ஆறு மாதங்களுக்கு முன்பு, எங்கள் வீட்டையும் என்னுடைய முழுநேர வேலையையும் என்னால் சமாளிக்க முடியும் என்று நான் கனவில்கூட நினைத்துப் பார்க்கவில்லை. ஆனால் அந்த விபத்திற்குப் பிறகு, நான் எப்படியாவது நேரத்தை உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும் என்று நான் தீர்மானித்தேன். நீங்கள் நம்புகிறீர்களோ இல்லையோ, என்னுடைய செயற்திறன் நூறு சதவீதம் அதிகரித்துள்ளது. செய்யப்பட வேண்டியிராத ஏராளமான விஷயங்களை முன்பு நான் செய்து கொண்டிருந்ததை நான் கண்டறிந்தேன். என் குழந்தைகளும் எனக்கு உதவ விரும்பியதையும், அவர்களால் அது முடியும் என்பதையும் நான் கண்டறிந்தேன். நேரத்தை மிச்சப்படுத்துவதற்கான ஏகப்பட்ட வழிகளை நான் கண்டுபிடித்தேன். அடிக்கடிக் கடைகளுக்குப் போவதைக் குறைத்துக் கொள்வது, தொலைக்காட்சி நேரத்தைக் குறைத்துக் கொள்வது, தொலைபேசியில் செலவிடும் நேரத்தைக் குறைத்துக் கொள்வது போன்றவற்றை நான் செயல்படுத்தினேன்," என்று கூறினார்.

இந்த அனுபவம் நமக்கு ஒரு பாடத்தைக் கற்றுக் கொடுக்கிறது: திறன் என்பது ஒரு மனநிலைதான். நம்மால் எவ்வளவு விஷயங்களைச் செய்ய முடியும் என்பது, நம்மால் எவ்வளவு விஷயங்களைச் செய்ய முடியும் என்று நாம் நம்புகிறோமோ அதைச் சார்ந்துள்ளது. உங்களால் அதிகமாகச் செய்ய முடியும் என்று உண்மையிலேயே நீங்கள் நம்பும்போது, உங்கள் மனம் படைப்பாற்றலுடன் சிந்திக்கிறது, உங்களுக்கு ஒரு வழியைக் காட்டுகிறது.

ஓர் இளம் வங்கி அதிகாரி, 'வேலைத் திறன்' தொடர்பான தன்னுடைய தனிப்பட்ட அனுபவம் ஒன்றை என்னிடம் பகிர்ந்து கொண்டார்.

“எங்களுடைய பிற அதிகாரிகளில் ஒருவர் மிகக் குறுகியகால அறிவிப்புடன் எங்கள் வங்கியிலிருந்து விலகினார். இது எங்கள் துறைக்கு ஒரு பெரும் பிரச்சனையாக அமைந்தது. வேலையைவிட்டு விலகிய அந்த அதிகாரி எங்கள் வங்கியில் ஒரு முக்கியமான பணியைச் செய்து வந்திருந்தார். அவருடைய வேலை, தள்ளிப்போடப்பட முடியாததாகவும், அரைகுறையாக விடப்பட முடியாததாகவும் இருந்தது.

“அவர் எங்கள் வங்கியைவிட்டு விலகியதற்கு மறுநாள், என்னுடைய துறையின் துணைத் தலைவர் என்னை அழைத்து, ‘நான் உங்கள் குழுவைச் சேர்ந்த வேறு இருவரிடம் ஏற்கனவே தனித்தனியாகப் பேசி, வங்கியைவிட்டு விலகிய அதிகாரியின் இடத்திற்கு வேறொருவர் நியமிக்கப்படும்வரை அவருடைய வேலையை அவர்கள் இருவராலும் பகிர்ந்து கொள்ள முடியுமா என்று அவர்களிடம் கேட்டேன். அவர்கள் அதற்கு நேரடியாக மறுப்புத் தெரிவிக்கவில்லை என்றாலும், தங்களுடைய வேலையே தங்கள் கழுத்தை நெறிக்கும் அளவுக்கு மிக அதிகமாக இருந்ததாகக் கூறிவிட்டனர். தற்காலிகமாகச் சிறிதளவு வேலைச் சுமையை உங்களால் பகிர்ந்து கொள்ள முடியுமா என்று கேட்பதற்காகவே நான் உங்களை அழைத்தேன்,’ என்று கூறினார்.

“ஒரு வாய்ப்பை உதறித் தள்ளுவது ஒருபோதும் பலனளிப்பதில்லை என்பதை என்னுடைய தொழில்வாழ்க்கை நெடுகிலும் நான் கற்று வந்துள்ளேன். எனவே, என்னுடைய வேலையையும் அந்தக் கூடுதல் வேலையையும் என்னால் இயன்ற அளவு நான் சிறப்பாகக் கையாள்வேன் என்று நான் அவருக்கு வாக்குக் கொடுத்தேன். அவர் இதைக் கேட்டு மகிழ்ச்சி அடைந்தார்.

“ஒரு பெரிய வேலைக்கு நான் பொறுப்பேற்றிருந்தேன் என்ற அறிதலுடன் நான் அவருடைய அறையைவிட்டு வெளியேறினேன். இந்தக் கூடுதல் வேலையை நிராகரித்த மற்ற இருவரைப்போலவே எனக்கும் அதிக வேலை இருந்தது. ஆனால் இவ்விரண்டு வேலைகளையும் திறம்படக் கையாள்வதற்கான ஒரு வழியைக் கண்டுபிடிப்பதில் நான் உறுதியாக இருந்தேன். அன்று

மாலையில் நான் என்னுடைய வேலையை முடித்துவிட்டு, மற்ற எல்லோரும் வீட்டிற்குப் புறப்பட்டுச் சென்ற பிறகு, என்னுடைய இருக்கையில் ஆசுவாசமாக அமர்ந்து கொண்டு, என்னுடைய தனிப்பட்டச் செயற்திறனை எவ்வாறு மேம்படுத்துவது என்பது குறித்து யோசிக்கத் தொடங்கினேன். நான் ஒரு பென்சிலையும் காகிதத்தையும் எடுத்துக் கொண்டு, எனக்குத் தோன்றிய ஒவ்வொரு யோசனையையும் அத்தாளில் எழுதத் தொடங்கினேன்.

“சில நல்ல யோசனைகள் எனக்குக் கிடைத்தன. நாளின் ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் எனக்கு வரக்கூடிய தொலைபேசி அழைப்புகள் அனைத்தையும் என்னுடைய உதவியாளர் கையாளும்படி ஏற்பாடு செய்து கொள்வது; நான் விடுக்க வேண்டிய தொலைபேசி அழைப்புகளை தினமும் ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் விடுப்பது; என்னுடைய சந்திப்புக்கூட்டங்களின் நேரத்தைப் பதினைந்து நிமிடங்களிலிருந்து பத்து நிமிடங்களாகக் குறைத்துக் கொள்வது போன்ற யோசனைகள் எனக்குத் தோன்றின. அதிக நேரம் எடுத்துக் கொள்கின்ற என்னுடைய பல வேலைகளை என்னுடைய உதவியாளரால் செய்ய முடியும் என்பதையும், அவர் அவற்றைச் செய்ய மிகவும் ஆவலாக இருந்தார் என்பதையும் நான் கண்டறிந்தேன்.

“நான் என்னுடைய தற்போதைய வேலையைக் கடந்த இரண்டு ஆண்டுகளாகச் செய்து வந்திருந்தேன். காலப்போக்கில் என்னுடைய செயற்திறன் மிகவும் குறைந்திருந்ததைக் கண்டு நான் ஆச்சரியமடைந்தேன். ஒரு வாரத்திற்குள், முன்பைவிட இரண்டு மடங்கு அதிகமான மின்னஞ்சல்களை நான் அனுப்பிக் கொண்டிருந்ததையும், ஐம்பது சதவீதம் அதிகமான தொலைபேசி அழைப்புகளை நான் கையாண்டு கொண்டிருந்ததையும், ஐம்பது சதவீதம் குறைவான சந்திப்புக்கூட்டங்களில் நான் கலந்து கொண்டிருந்ததையும் நான் கண்டேன். இவை எல்லாவற்றையும் எந்தவிதமான மனச்சோர்வும் இன்றி நான் செய்து கொண்டிருந்தேன்.

“இன்னும் ஒரிரு வாரங்கள் கடந்திருந்த நிலையில் என் துறையின் துணைத் தலைவர் மீண்டும் என்னை அழைத்து, ‘நீங்கள் மிகச் சிறப்பாகச் செயல்பட்டுக்

கொண்டிருக்கிறீர்கள். வேலையைவிட்டுப் போயுள்ள அதிகாரியின் இடத்தை நிரப்புவதற்கு வங்கிக்கு உள்ளேயும் வெளியேயும் பலரை நான் பார்த்துவிட்டேன், ஆனால் சரியான நபர் எனக்கு இன்னும் கிடைக்கவில்லை. நீங்கள் செய்கின்ற இரண்டு வேலைகளையும் உங்கள் பொறுப்பில் விட்டுவிடுவதற்கு உங்களைக் கேட்காமல் வங்கியின் செயற்குழுவுடன் நான் ஏற்கனவே பேசி அனுமதி பெற்றுவிட்டேன். உங்களுக்குக் கணிசமான சம்பள உயர்வு கொடுக்கவும் அவர்கள் ஒப்புக் கொண்டுவிட்டனர்,' என்று கூறினார்.

"என்னால் எவ்வளவு வேலைகளைச் செய்ய முடியும் என்பது என்னால் எவ்வளவு வேலைகளைச் செய்ய முடியும் என்று நான் நினைக்கிறேனோ, அதைச் சார்ந்துள்ளது என்பதை எனக்கு நானே மீண்டும் நிரூபித்துக் காட்டினேன்."

திறன் என்பது உண்மையில் ஒரு மனநிலைதான்.

அதிவேகத்தில் இயங்கிக் கொண்டிருக்கின்ற வியாபார உலகில் இது போன்ற நிகழ்வுகள் கிட்டத்தட்ட தினந்தோறும் நடக்கின்றன. ஒரு மேலதிகாரி தன் ஊழியர் ஒருவரை அழைத்து, "ஒரு முக்கியமான வேலை உடனடியாகச் செய்து முடிக்கப்பட்டாக வேண்டும். உங்களுக்கு ஏற்கனவே ஏகப்பட்ட வேலைகள் இருப்பது எனக்குத் தெரியும், ஆனால் இந்தக் கூடுதல் வேலையை உங்களால் கையாள முடியுமா?" என்று கேட்கிறார். பெரும்பாலான சமயங்களில், அந்த ஊழியர், "நீங்கள் என்னை மன்னிக்க வேண்டும். மலைபோலக் குவிந்துள்ள வேலைகளால் நான் ஏற்கனவே திணறிக் கொண்டிருக்கிறேன். இந்த வேலையைச் செய்ய எனக்கும் விருப்பம்தான், ஆனால் எனக்கு நேரமில்லை," என்று கூறுகிறார்.

இப்படிப்பட்டச் சூழ்நிலைகளில், அந்த ஊழியர்மீது அந்த மேலதிகாரிக்கு எந்த வன்மமும் ஏற்படுவதில்லை. ஏனெனில், என்ன இருந்தாலும் அது "கூடுதல் வேலைதானே? ஆனால் அந்த வேலை செய்து முடிக்கப்பட வேண்டும் என்பதால், தனக்கு எவ்வளவு அதிக வேலை இருந்தாலும் இந்தக் கூடுதல் வேலையைத் தன்னால்

செய்து முடிக்க முடியும் என்று நம்புகின்ற ஓர் ஊழியரை அவர் தேடிக் கண்டுபிடிப்பார். அந்த ஊழியர்தான் தன் தொழில்வாழ்க்கையில் வேகமாக முன்னேறுவார்.

வியாபாரம், வீடு, சமூகம் என்று எல்லா இடங்களிலும், நீங்கள் செய்கின்ற வேலைகளைச் சிறப்பாகச் செய்வதும், அதிகமான வேலைகளைச் செய்வதும்தான் வெற்றிக்கான சூத்திரமாகும். அதாவது, நீங்கள் உங்கள் வேலையின் தரத்தை மேம்படுத்த வேண்டும், உங்கள் வேலையின் அளவை அதிகரித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

அதிகமாகவும் சிறப்பாகவும் செய்யப்படுகின்ற ஒரு வேலை உங்களுக்கு ஏகப்பட்ட நன்மைகளை ஏற்படுத்திக் கொடுக்கும் என்று இப்போது நீங்கள் நம்புகிறீர்களா? அப்படியென்றால், பின்வரும் இரண்டு அம்சச் செயல்முறை ஒன்றை முயற்சித்துப் பாருங்கள். அதிகப்படியான வேலையைச் செய்வதற்கான ஒரு வாய்ப்பு எழும்போது அதை ஆர்வத்தோடு ஏற்றுக் கொள்ளுங்கள். ஒரு புதிய பொறுப்பை ஏற்கும்படி கேட்டுக் கொள்ளப்படுவது உங்களுக்குக் கிடைக்கின்ற ஒரு பாராட்டாகும். வேலையில் பெரும் பொறுப்புகளை ஏற்றுக் கொள்வது உங்களைத் தனித்துவப்படுத்தி, நீங்கள் அதிக மதிப்புவாய்ந்தவர் என்பதைக் காட்டுகிறது. ஒரு சமுதாயப் பிரச்சனையில் தங்களுடைய பிரதிநிதியாக இருக்கும்படி உங்கள் அண்டைவீட்டார் உங்களைக் கேட்கும்போது, அதை ஏற்றுக் கொள்ளுங்கள். ஒரு சமூகத் தலைவராக ஆவதற்கு இது உங்களுக்கு உதவும்.

அடுத்து, "நான் அதிகப்படியான வேலைகளை எப்படிச் செய்வது?" என்பதன்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். படைப்பாற்றல்மிக்க விடைகள் அப்போது தாமாக வரும். உங்களுடைய தற்போதைய வேலையைச் சிறப்பாகத் திட்டமிட்டுக் கையாள்வது, உங்களுடைய வழக்கமான நடவடிக்கைகளில் புத்திசாலித்தனமான குறுக்குவழிகளைப் பயன்படுத்துவது, தேவையற்ற நடவடிக்கைகளை ஒட்டுமொத்தமாகக் களைந்துவிடுவது போன்ற தீர்வுகள் உங்களுக்குத் தோன்றக்கூடும். சுருக்கமாகக் கூறினால், அதிகப்படியான வேலைகளைக்

கையாள்வது எப்படி என்பதற்கான தீர்வு உங்கள் மனத்தில் தோன்றும்.

ஒரு வேலை செய்து முடிக்கப்பட வேண்டும் என்றால், மும்முரமான ஒரு நபரிடம் அதைக் கொடுங்கள் என்ற கோட்பாட்டைத் தனிப்பட்ட முறையில் நான் என்னுடைய கொள்கையாக ஆக்கிக் கொண்டுள்ளேன். ஏராளமான ஒய்வு நேரம் இருக்கின்ற நபர்களுடன் முக்கியமான பணித்திட்ட வேலைகளில் நான் இணைந்து வேலை செய்வதில்லை. ஏராளமான ஒய்வு நேரம் கொண்ட ஒருவர் ஒரு செயற்திறனற்ற வேலைக் கூட்டாளியாக இருப்பார் என்பதை நான் என்னுடைய தனிப்பட்ட அனுபவத்திலிருந்து கற்றுக் கொண்டுள்ளேன். இதற்கு நான் அதிக விலை கொடுக்க வேண்டியிருந்தது, ஏகப்பட்ட மனவேதனையையும் அனுபவிக்க வேண்டியிருந்தது.

எனக்குத் தெரிந்த, தகுதி வாய்ந்த, வெற்றிகரமான மக்கள் அனைவரும் மும்முரமாக இருக்கின்றனர். நான் அவர்களோடு சேர்ந்து ஏதேனும் ஒரு பணித்திட்டத்தைத் துவக்கும்போது, அது திருப்திகரமாக நிறைவேற்றப்படும் என்பதை நான் அறிகிறேன். ஒரு மும்முரமான நபர்தான் வேலையை ஒழுங்காகச் செய்து முடிக்கிறார் என்பதைப் பல நிகழ்வுகளில் நான் கண்கூடாகப் பார்த்திருக்கிறேன். ஆனால், அதிக ஒய்வு நேரம் இருக்கின்ற மக்களுடன் இணைந்து வேலை செய்தது பெரும்பாலான சமயங்களில் எனக்கு ஏமாற்றத்தையே கொடுத்துள்ளது.

முற்போக்கான வணிக மேலாண்மை அதிகாரிகள், “நம்முடைய விளைவுகளை விரிவுபடுத்த நாம் என்ன செய்யலாம்?” என்று தொடர்ந்து தங்களைத் தாங்களே கேட்டுக் கொள்கின்றனர். “என்னுடைய விளைவை விரிவுபடுத்த நான் என்ன செய்யலாம்?” என்று நீங்கள் ஏன் உங்களைக் கேட்டுக் கொள்ளக்கூடாது? அப்படிக் கேட்கும்போது உங்கள் மனம் படைப்பாற்றலோடு செயல்பட்டு உங்களுக்கு அதற்கான ஒரு வழியைக் காட்டும்.

பல்வேறு நிலைகளைச் சேர்ந்த நூற்றுக்கணக்கான மக்களை நான் பேட்டி கண்டுள்ளதிலிருந்து நான் ஒரு விஷயத்தைக் கண்டுபிடித்துள்ளேன்: ‘ஒரு நபர் எவ்வளவு

பெரிய மனிதராக இருக்கிறாரோ, நீங்கள் பேசுவதற்கு உங்களை ஊக்குவிப்பதில் அவர் அவ்வளவு அதிக ஆர்வம் காட்டுவார். ஒருவர் எவ்வளவு சிறியவராக இருக்கிறாரோ, உங்களுக்கு போதிப்பதற்கு அவர் அவ்வளவு அதிக ஆர்வமாக இருப்பார்.'

பெரிய மனிதர்கள் உங்களைப் பேச விட்டுவிட்டு, தாங்கள் காதுகொடுத்துக் கேட்பர்.

சிறிய மனிதர்கள் உங்கள் வாயை அடைத்துவிட்டு, தாங்கள் தொடர்ந்து பேசுவர்.

வாழ்வில் அனைத்து நிலைகளையும் சேர்ந்த வெற்றிகரமான தலைவர்கள், மற்றவர்களுக்கு அறிவுரை வழங்குவதைவிட அதிகமாக மற்றவர்களிடமிருந்து அறிவுரை கேட்பர். ஒரு வெற்றிகரமான தலைவர் ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்வதற்கு முன்பாக, "இது குறித்து நீங்கள் என்ன நினைக்கிறீர்கள்?" என்றோ, "இது குறித்த உங்கள் பரிந்துரை என்ன?" என்றோ, "இப்படிப்பட்ட ஒரு சூழலில் நீங்கள் என்ன செய்வீர்கள்?" என்றோ, "இத்திட்டம் குறித்த உங்கள் அபிப்பிராயம் என்ன?" என்றோ கேட்பார்.

அதை இப்படிப் பருங்கள்: ஒரு தலைவர் என்பவர் தீர்மானங்களை மேற்கொள்கின்ற ஒரு மனித இயந்திரமாவார். எதுவொன்றையும் உற்பத்தி செய்வதற்கு உங்களுக்குக் கச்சாப் பொருட்கள் தேவை. படைப்பாற்றல்மிக்கத் தீர்மானங்களை எட்டுவதில், மற்றவர்களின் யோசனைகளும் பரிந்துரைகளும்தான் கச்சாப் பொருட்கள். மற்றவர்கள் உங்களுக்கு உடனடித் தீர்வுகளை வழங்குவார்கள் என்று எதிர்பார்க்காதீர்கள். அடுத்தவருடைய அறிவுரையை நாடுவதற்கான முக்கியக் காரணம் அதுவல்ல. மற்றவர்களுடைய யோசனைகள் உங்களுடைய சொந்த யோசனைகளைத் தூண்டிவிட்டு, உங்கள் மனத்தை அதிகப் படைப்பாற்றல் கொண்டதாக ஆக்குகின்றன.

சமீபத்தில், உயரதிகாரிகளுக்கான ஒரு மேலாண்மைக் கருத்தரங்கை நான் நடத்தினேன். அக்கருத்தரங்கு பன்னிரண்டு பகுதிகளாக நடத்தப்பட்டது. ஒவ்வொரு கருத்தரங்கின் முடிவிலும், "நான் சந்தித்த மிக இக்கட்டான நிர்வாகப் பிரச்சனையை நான் எவ்வாறு

கையாண்டேன்?” என்ற தலைப்பில் ஓர் உயரதிகாரி சுமார் பதினைந்து நிமிடங்கள் பேசினார்.

ஒன்பதாவது பகுதியின்போது பேச வேண்டிய உயரதிகாரி, ஒரு பெரிய பால் பதப்படுத்துதல் நிறுவனத்தின் துணைத் தலைவராக இருந்தார். அவர் ஒரு வித்தியாசமான காரியத்தைச் செய்தார். தான் தன்னுடைய பிரச்சனையைத் தீர்த்த விதத்தைப் பற்றி மற்றவர்களிடம் கூறுவதற்கு பதிலாக, “நான் சந்தித்துக் கொண்டிருக்கின்ற மிக இக்கட்டான நிர்வாகப் பிரச்சனைக்கு எனக்கு உதவி தேவை” என்ற தலைப்பில் தான் பேசவிருந்ததாக அவர் அறிவித்தார். பிறகு, அவர் விரைவாகத் தன்னுடைய பிரச்சனையைக் கோடிட்டுக் காட்டிவிட்டு, அதற்குத் தீர்வு காண உதவக்கூடிய யோசனைகளைக் கூட்டத்தினரிடம் கேட்டார்.

அன்றைய பயிலரங்கு முடிந்த பிறகு நான் அவரை சந்தித்து, அவருடைய தனித்துவமான அணுகுமுறை குறித்து அவரைப் பாராட்டினேன். அதற்கு அவர், “இக்குழுவில் சில அறிவார்ந்த நபர்கள் இருக்கின்றனர். அவர்களிடமிருந்து சில யோசனைகளைப் பெறலாம் என்று எனக்குத் தோன்றியது. யாரேனும் கூறுகின்ற ஏதோ ஒரு யோசனை என்னுடைய பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்கு எனக்கு ஒரு துப்புக் கொடுப்பதற்கு ஒரு நல்ல வாய்ப்பு இருப்பதாக நான் கருதுகிறேன்,” என்று பதிலளித்தார்.

இந்த அதிகாரி தன்னுடைய பிரச்சனை என்னவென்று அறிவித்துவிட்டு, பிறகு மற்றவர்களின் யோசனைகளைக் காதுகொடுத்துக் கேட்டார். தீர்மானம் மேற்கொள்வதற்கு உதவக்கூடிய சில கச்சாப் பொருட்கள் அவருக்குக் கிடைத்தன. அதோடு, கூட்டத்தில் கலந்து கொண்ட பிறரும் இந்தக் கலந்துரையாடலை மிகவும் ரசித்தனர். ஏனெனில், ஒரு பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதில் பங்கு கொள்வதற்கான ஒரு வாய்ப்பை அது அவர்களுக்குக் கொடுத்தது.

வெற்றிகரமான வியாபாரங்கள் நுகர்வோரைப் பற்றிய ஆய்வுகளில் ஏராளமான பணத்தை முதலீடு செய்கின்றன. ஒரு பொருளின் சுவை, தரம், அளவு, மற்றும் தோற்றத்தைப் பற்றி மக்களிடம் அவர்கள் கேட்கின்றனர். மக்களுடைய கருத்துக்களைக் காதுகொடுத்துக் கேட்பது,

அப்பொருளை அதிகமாக விற்கத்தக்க ஒன்றாக ஆக்குவதற்கான திட்டவட்டமான யோசனைகளைக் கொடுக்கிறது. அப்பொருளைப் பற்றிய விளம்பரங்களில் நுகர்வோரிடம் என்ன விஷயங்கள் கூறப்பட வேண்டும் என்பதையும் அது பரிந்துரைக்கிறது. நீங்கள் வெற்றிகரமான பொருட்களைத் தயாரிக்க விரும்பினால், அப்பொருட்களை வாங்கவிருக்கின்ற மக்களின் அபிப்பிராயங்களை உங்களால் இயன்ற அளவு காதுகொடுத்துக் கேளுங்கள். பிறகு, மக்களின் மனங்களை மகிழ்விக்கின்ற விதத்தில் அப்பொருட்களை வடிவமைத்து, அவற்றை விளம்பரப்படுத்துங்கள்.

சமீபத்தில் ஓர் அலுவலகத்தில் நான் இந்த அறிவிப்பைப் பார்த்தேன்: "ஜான் வாங்குகின்ற பொருட்களை ஜானிடம் விற்பதற்கு, விஷயங்களை ஜானின் கண்களின் ஊடாக நீங்கள் பார்க்க வேண்டும்." ஜானின் கண்ணோட்டத்தைத் தெரிந்து கொள்வதற்கான வழி அவர் கூறுவதைக் கேட்பதுதான்.

உங்கள் காதுகள்தான் உங்களுக்குத் தேவையான கச்சாப் பொருட்களை உங்கள் மனத்திற்குக் கொடுக்கின்றன. உங்கள் மனம் அவற்றைப் படைப்பாற்றலாக மாற்றுகிறது. நாம் பேசுவதிலிருந்து நம்மால் எதையும் கற்றுக் கொள்ள முடியாது. ஆனால் பிறரிடம் கேட்பதன் மூலமும், அவர்கள் கூறுவதை உன்னிப்பாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்பதன் மூலமும் நாம் கற்றுக் கொள்ளக்கூடிய விஷயங்களுக்கு அளவே இல்லை.

கேட்டல் மற்றும் கவனித்தல் மூலம் உங்கள் படைப்பாற்றலை வலுப்படுத்திக் கொள்வதற்கு இந்த மூன்று அம்சச் செயற்திட்டத்தைப் பின்பற்றிப் பாருங்கள்:

1. மற்றவர்கள் பேசுவதற்கு அவர்களுக்கு ஊக்குவிப்பை வழங்குங்கள். தனிப்பட்ட உரையாடல்களில் அல்லது குழுக் கூட்டங்களில், "உங்கள் அனுபவத்தைப் பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள்..." "இது குறித்து என்ன செய்யப்பட வேண்டும் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்?" "இந்த முக்கியக்

கருத்தைப் பற்றிய உங்கள் அபிப்பிராயம் என்ன?" போன்ற கேள்விகள் மூலம் மக்களைப் பேச வையுங்கள். மற்றவர்கள் பேசுவதற்கு நீங்கள் அவர்களை ஊக்குவித்தால், உங்களுக்கு இருமுனை வெற்றி கிட்டும். ஒன்று, படைப்பாற்றல்மிக்கச் சிந்தனையைத் தூண்ட உதவக்கூடிய கச்சா பொருட்கள் உங்களுக்குக் கிடைக்கும். மற்றொன்று, நீங்கள் அதிகமான நண்பர்களை உருவாக்கிக் கொள்வீர்கள். மற்றவர்கள் உங்களை விரும்பும்படி செய்வதற்கு அவர்களை உங்களுடன் பேச ஊக்குவிப்பதைவிட நிச்சயமான வழி வேறு எதுவும் இல்லை.

2. உங்களுடைய சொந்தக் கண்ணோட்டங்களைக் கேள்விகளின் வடிவில் சோதித்துப் பாருங்கள். நீங்கள் உங்கள் யோசனைகளைப் பட்டைதீட்டி மெருகேற்றுவதற்கு மற்றவர்கள் உங்களுக்கு உதவ அனுமதியுங்கள். 'இந்தப் பரிந்துரையைப் பற்றி நீங்கள் என்ன நினைக்கிறீர்கள்?' என்ற வகையிலான அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்துங்கள். ஆனால் பிடிவாதமாக இருக்காதீர்கள். எந்தவொரு புதிய யோசனையும் அது ஒரு தங்கத் தாம்பாளத்தில் வைத்து உங்களுக்குக் கொடுக்கப்பட்டதுபோல மற்றவர்களிடம் அறிவிக்காதீர்கள். முதலில் சிறிது ஆய்வு செய்யுங்கள். உங்களுடைய கூட்டாளிகள் அதற்கு எப்படி எதிர்வினை ஆற்றுகின்றனர் என்று பாருங்கள். நீங்கள் இந்த அணுகுமுறையைக் கடைபிடித்தால், ஒரு சிறந்த யோசனை உங்களுக்குக் கிடைப்பதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம்.

3. அடுத்தவர் என்ன கூறுகிறார் என்பதன்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். நீங்கள் வெறுமனே உங்கள் வாயை மூடிக் கொண்டிருந்தால் மட்டும் நீங்கள் காதுகொடுத்துக் கேட்பதாக ஆகிவிடாது. அடுத்தவர் கூறுகின்ற விஷயம் உங்கள் மனத்திற்குள் நுழைய அனுமதிப்பதுதான் உன்னிப்பாகக் காதுகொடுத்துக்

கேட்டல் என்று அர்த்தமாகும். பல சமயங்களில், தாங்கள் கவனமாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்பதுபோல மக்கள் பாசாங்கு செய்கின்றனர். அடுத்தவர் எப்போது ஒரு சிறு இடைவேளை கொடுப்பார், தாங்கள் எப்போது பேசத் தொடங்கலாம் என்று அவர்கள் காத்துக் கொண்டிருக்கின்றனர். அடுத்தவர் கூறுகின்றவற்றின்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். அவ்விஷயங்களை மதிப்பீடு செய்யுங்கள். உங்கள் மனத்திற்குத் தேவையான இடுபொருளை இவ்விதத்தில்தான் உங்களால் பெற முடியும்.

மூத்த நிர்வாக அதிகாரிகளுக்கான மேம்பட்ட மேலாண்மைப் பயிற்சித் திட்டங்களை அதிக எண்ணிக்கையிலான முன்னணிப் பல்கலைக்கழகங்கள் வழங்கிக் கொண்டிருக்கின்றன. இப்பயிற்சிகள், வியாபாரத்தை அதிகச் செயற்திறனோடு இயக்குவதற்குத் தேவையான திட்டவட்டமான சூத்திரத்தை அந்த அதிகாரிகளுக்கு வழங்குவது இவற்றால் ஏற்படுகின்ற மிகப் பெரிய அனுகூலம் அல்ல, மாறாக, புதிய யோசனைகளைப் பரிமாறிக் கொள்வதற்கும் அவற்றைப் பற்றி விவாதிப்பதற்குமான ஒரு நல்ல வாய்ப்புதான் இப்பயிற்சிகளிலிருந்து அவர்களுக்குக் கிடைக்கின்ற மிகச் சிறந்த அனுகூலம் என்று இப்பயிற்சிகளுக்கு ஏற்பாடு செய்கின்றவர்கள் கூறுகின்றனர். சுருக்கமாகக் கூறினால், அந்த அதிகாரிகளுக்குத் தேவையான தூண்டுதல் அவர்களுக்குக் கிடைக்கிறது.

ஓராண்டுக்கு முன்பு, அட்லாண்டா நகரில் நடைபெற்ற ஒரு வாரகால மேலாண்மை வகுப்பில் நான் இரண்டு வகுப்புகளை நடத்தினேன். தேசிய விற்பனைப் பிரதிநிதிகள் அமைப்பு அதற்கு ஏற்பாடு செய்திருந்தது. ஒருசில வாரங்களுக்குப் பிறகு, அப்பயிற்சி வகுப்பில் கலந்து கொண்டிருந்த ஒரு விற்பனையாளரிடம் வேலை செய்த இன்னொரு விற்பனையாளரை நான் சந்தித்தேன்.

அவர் என்னைப் பார்த்து, “எங்கள் நிறுவனத்தைச் சிறப்பாக நடத்துவதற்கு எங்கள் விற்பனை மேலாளருக்கு

அந்தப் பயிற்சி வகுப்பில் நிச்சயமாக நீங்கள் பல விஷயங்களைக் கற்றுக் கொடுத்திருக்கிறீர்கள்," என்று கூறினார். இதனால் சுவாரசியமடைந்த நான், குறிப்பாக என்னென்ன மாற்றங்களை அவர் கவனித்திருந்தார் என்று அவரிடம் கேட்டேன். "இழப்பீட்டுத் திட்டத்தில் திருத்தம் செய்யப்பட்டது, மாதத்திற்கு ஒரு முறை நடத்தப்பட்ட விற்பனை சந்திப்புக்கூட்டம் மாதத்திற்கு இரண்டு முறையாக மாற்றி அமைக்கப்பட்டது, புதிய பிசனஸ் கார்டுகள் மற்றும் இதர அலுவலகப் பொருட்கள் வினியோகிக்கப்பட்டது, விற்பனை எல்லைகள் மாற்றி அமைக்கப்பட்டது என்று ஏராளமான மாற்றங்கள் எங்கள் நிறுவனத்தில் நிகழ்ந்துள்ளன," என்று அவர் பதிலளித்தார். ஆனால் இவற்றில் ஒன்றுகூட அந்தப் பயிற்சியின்போது பரிந்துரைக்கப்பட்டிருக்கவில்லை. இந்த விற்பனையாளரின் மேலாளருக்கு எந்தக் குறிப்பிட்ட உத்திகளும் கற்றுக் கொடுக்கப்பட்டிருக்கவில்லை. மாறாக, தன்னுடைய நிறுவனத்திற்கு நேரடியாகப் பலனளிக்கக்கூடிய யோசனைகளைப் பற்றி சிந்திப்பதற்கான தூண்டுதல் அவருக்குக் கிடைத்திருந்தது. இதுதான் அவருக்குக் கிடைத்திருந்த விலைமதிப்பிடப்பட முடியாத நன்மையாகும்.

பெயின்ட் உற்பத்தியாளர் ஒருவரிடம் கணக்காளராக வேலை செய்து கொண்டிருந்த ஓர் இளைஞர், மற்றவர்களின் யோசனைகளால் தூண்டப்பட்ட ஒரு வெற்றிகரமான தொழிலைப் பற்றி என்னிடம் கூறினார்.

"வீடுமனை வாங்கல் மற்றும் விற்றல் தொழிலில் எனக்கு ஒரு சாதாரணமான ஆர்வம் இருந்ததே அன்றி, அதை ஒரு தொழிலாக ஆக்கிக் கொள்வதைப் பற்றி நான் ஒருபோதும் யோசித்ததில்லை. பல வருடங்களாக நான் ஒரு தொழில்முறைக் கணக்காளராக வேலை செய்து வந்துள்ளேன். என்னுடைய இந்த வேலையைத் தவிர நான் வேறு எந்த வேலையைப் பற்றியும் யோசித்ததில்லை. ஒருநாள், நகரின் மாபெரும் வீடுமனை வாங்கல் மற்றும் விற்றல் குழுமம் ஒன்று நடத்திய ஒரு விருந்தில் கலந்து கொள்வதற்கு அத்தொழிலில் ஈடுபட்டிருந்த என்னுடைய நண்பர் ஒருவர் எனக்கு அழைப்பு விடுத்தார்.

“அந்நகரிலேயே நெடுங்காலம் வாழ்ந்து, அந்நகரம் வளர்வதைக் கண்டு வந்திருந்த ஒரு முதியவர் அன்று முக்கியச் சொற்பொழிவாற்றினார். அடுத்த இருபது ஆண்டுகள்’ என்ற தலைப்பில் அவர் உரையாற்றினார். அந்நகரம், அதைச் சூழ்ந்திருந்த வயல்வெளிகளைக் கடந்து பெரிதாக விரிவடையும் என்று அவர் கணித்தார். இரண்டிலிருந்து ஐந்து ஏக்கர்வரையிலான அளவு கொண்ட சிறு நிலங்களுக்குக் கிராக்கி அதிகரிக்கும் என்றும் அவர் கணித்தார். ஒரு தொழிலதிபரோ அல்லது ஒரு தொழில்முறையாளரோ ஒரு நீச்சல் குளம், குதிரைகள், ஒரு தோட்டம், மற்றும் பிற பொழுதுபோக்கு அம்சங்களை உள்ளடக்கி ஒரு வீட்டைக் கட்டுவதற்கு அந்த நிலம் போதுமானதாக இருக்கும் என்று அவர் கூறினார்.

“அவருடைய பேச்சு உண்மையிலேயே என்னுள் எதையோ தூண்டியது. எனக்கு என்ன வேண்டுமோ அவர் துல்லியமாக அதை அப்படியே விவரித்தார். அடுத்த ஒருசில நாட்களில், ஐந்து ஏக்கர் எஸ்டேட் ஒன்றுக்கு நீங்கள் சொந்தக்காரராக இருப்பது பற்றி நீங்கள் என்ன நினைக்கிறீர்கள்?’ என்று என்னுடைய நண்பர்கள் பலரிடம் நான் கேட்டேன். ‘அதை நான் பெரிதும் விரும்புவேன்,’ என்பது அவர்கள் அனைவரின் பதிலாக இருந்தது.

“அந்த யோசனையைப் பற்றி நான் தொடர்ந்து சிந்தித்தேன். அதை எப்படி லாபமாக மாற்றுவது என்பது பற்றி நான் ஆராயத் தொடங்கினேன். பிறகு ஒருநாள், நான் வேலைக்குச் சென்று கொண்டிருந்தபோது திடீரென்று அதற்கான விடை எனக்குக் கிடைத்தது. ஒரு பண்ணையை வாங்கி அதைப் பல எஸ்டேட்டுகளாகப் பிரித்தால் என்ன என்று எனக்குத் தோன்றியது. ஒரு பெரிய நிலத்தை விற்பதிலிருந்து கிடைக்கும் பணத்தைவிட, அதைப் பல கூறுகளாக விற்பனை செய்வதிலிருந்து அதிக லாபத்தை என்னால் சம்பாதிக்க முடியும் என்று நான் கணக்கிட்டேன்.

“நகரின் மையத்திலிருந்து இருபத்திரண்டு மைல் தொலைவில், 8,500 டாலர்கள் விலையில் ஐம்பது ஏக்கர் கொண்ட ஒரு பண்ணை நிலத்தை நான் கண்டுபிடித்தேன். மூன்றில் ஒரு பங்கு விலையை முன்பணமாகக் கொடுத்து அந்த நிலத்தை நான் வாங்கினேன். மீதிப் பணத்திற்கு

அதன் உரிமையாளரிடம் பேசி மாதாந்திரத் தவணை செலுத்துவதற்கான ஏற்பாட்டைச் செய்தேன்.

“அடுத்து, மரங்களே இல்லாத அந்த நிலத்தில் பைன் மரத்தின் கன்றுகளை நான் நட்டு வைத்தேன். அதற்கு ஒரு காரணம் இருந்தது. வீடுமனை வாங்கல் மற்றும் விற்றல் தொழிலில் ஈடுபட்டிருந்த, தன் தொழிலைப் பற்றி நன்றாக அறிந்திருந்த என்னுடைய நண்பர் ஒருவர், ‘இக்காலத்தில் மக்கள் ஏராளமான மரங்கள் வேண்டும் என்று விரும்புகின்றனர்,’ என்று என்னிடம் கூறியிருந்தார்.

“ஒருசில ஆண்டுகளில் அந்த இடம் முழுவதும் அழகான பைன் மரங்களால் சூழப்பட்டிருக்கும் என்பதை என்னுடைய வாடிக்கையாளர்கள் பார்க்க வேண்டும் என்று நான் விரும்பினேன். பிறகு, நிலத்தை அளவிடுபவர் ஒருவரை அழைத்து, ஐந்து ஏக்கர் கொண்ட பத்துப் பிரிவுகளாக அந்த நிலத்தைப் பிரிக்கும்படி அவரிடம் கூறினேன்.

“இப்போது அந்த நிலத்தை விற்க நான் தயாரானேன். அந்நகரில் இருந்த பல இளம் அதிகாரிகளின் முகவரிகளை நான் சேகரித்தேன். பிறகு அவர்கள் அனைவருக்கும் நான் ஒரு விளம்பரத்தை அனுப்பினேன். மூவாயிரம் டாலர்களுக்கு நகரத்தில் அவர்களால் ஒரு சிறு இடத்தை மட்டுமே வாங்க முடியும் என்றும், ஆனால் அதே தொகைக்கு இந்தப் புறநகர்ப் பகுதியில் அவர்களால் ஒரு பெரிய எஸ்டேட் வாங்க முடியும் என்றும் நான் அந்த விளம்பரத்தில் விளக்கியிருந்தேன். கேளிக்கைகளுடன்கூடிய ஒரு முழுமையான வாழ்க்கையை வாழ்வதற்குத் தேவையான அனைத்து அம்சங்களும் அங்கு உருவாவதற்கான சாத்தியக்கூறுகள் இருந்ததையும் நான் அதில் விவரித்திருந்தேன்.

“மாலை நேரங்களிலும் வார இறுதிகளிலும் மட்டுமே இத்தொழிலைப் பகுதிநேரமாகச் செய்து, ஆறே வாரங்களில் அந்தப் பத்து நிலங்களையும் நான் விற்றுவிட்டேன். எனக்குக் கிடைத்த மொத்த வருவாய் 30,000 டாலர்கள். நிலத்தின் விலை, விளம்பரச் செலவுகள், நிலத்தை அளவிடுவதற்கு ஆன செலவுகள், சட்டச்

செலவுகள் ஆகிய அனைத்திற்கும் 10,400 டாலர்கள் ஆனது. எனக்கு 19,600 டாலர்கள் பணம் லாபமாகக் கிடைத்தது.

"அறிவார்ந்த நபர்களின் யோசனைகளை நான் திறந்த மனத்தோடு அணுகியதால்தான் என்னால் இப்படி ஓர் அருமையான லாபத்தை ஈட்ட முடிந்தது. என்னுடைய கணக்காளர் வேலைக்கு எந்த விதத்திலும் தொடர்பில்லாத அந்த வீடுமனை முகவர்கள் கூட்டத்தில் கலந்து கொள்வதற்கு என் நண்பர் எனக்கு விடுத்த அழைப்பை நான் நிராகரித்திருந்தால், இப்படி ஒரு லாபத்தைச் சம்பாதிப்பதற்கான ஒரு வெற்றிகரமான திட்டத்தை என் மூளையால் ஒருபோதும் உருவாக்கிக் கொடுத்திருக்க முடியாது."

மனத்தைத் தூண்டுவதற்கு ஏராளமான வழிகள் இருக்கின்றன, ஆனால், உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் செயல்படுத்தக்கூடிய இரண்டு வழிகளை நான் இங்கு கொடுத்திருக்கிறேன்.

முதலில், உங்கள் தொழில் தொடர்பான ஏதேனும் ஓர் அமைப்பில் சேர்ந்து, ஒரு குறிப்பிட்டக் கால இடைவெளியில் அதன் சந்திப்புக்கூட்டங்களில் கலந்து கொள்ளுங்கள். உங்களுக்குத் தேவையான தூண்டுதலை அவர்கள் உங்களுக்கு வழங்குவர். வெற்றியைப் பற்றி சிந்திக்கின்ற, வெற்றியை நோக்கிச் செயல்படுகின்ற நபர்களுடன் கலந்துறவாடுங்கள்.

"இன்று மதியம் அந்தக் குறிப்பிட்ட சந்திப்புக்கூட்டத்தில் எனக்கு ஒரு மாபெரும் யோசனை கிடைத்தது," அல்லது "நேற்று நான் பங்கு கொண்ட சந்திப்புக்கூட்டத்தில் கூறப்பட்ட ஒரு விஷயம் என்னை சிந்திக்க வைத்தது," என்று யாரேனும் கூறி நான் அடிக்கடிக் கேட்டிருக்கிறேன். பிறருடைய கருத்துக்களைக் கருத்தில் கொள்வதை விட்டுவிட்டு, வெறுமனே தனக்குள் மட்டுமே உழன்று கொண்டிருக்கின்ற ஒரு மனம் விரைவில் பலவீனமடைந்து, படைப்பாற்றல்மிக்க முற்போக்குச் சிந்தனையில் ஈடுபடுவதற்கான திறனை இழந்துவிடும். மற்றவர்களிடமிருந்து கிடைக்கின்ற தூண்டுதல் நம் மனத்திற்கு ஊட்டமளிக்கக்கூடிய அற்புதமான ஓர் உணவாக அமையும்.

இரண்டாவதாக, உங்கள் தொழிலுக்கு அப்பாற்பட்ட வேறு ஏதேனும் ஒரு குழுவுடன் சேர்ந்து கொண்டு, அவர்களுடைய நடவடிக்கைகளில் பங்கு கொள்ளுங்கள். வெவ்வேறு வேலைகளில் ஆர்வம் கொண்டுள்ள மக்களுடன் தொடர்பு கொள்வது உங்கள் சிந்தனையை விரிவுபடுத்துகிறது, எல்லாவற்றையும் உள்ளடக்கிப் பார்க்க உங்களுக்கு உதவுகிறது. உங்கள் தொழிலிலிருந்து மாறுபட்ட வேறு தொழில்களில் ஈடுபட்டிருப்பவர்களுடன் அடிக்கடிக் கலந்து பழகுவது உங்கள் வேலையில் உங்கள் சிந்தனையை எந்த அளவுக்கு முடுக்கிவிடுகிறது என்பதைக் கண்டு நீங்கள் அசந்து போவீர்கள்.

யோசனைகள் என்பவை உங்கள் சிந்தனையினால் விளைபவை. ஆனால் அவை உங்களுக்குப் பலனளிக்க வேண்டும் என்றால், அவற்றை நீங்கள் முறையாகப் பயன்படுத்த வேண்டும். ஒவ்வொரு வருடமும் ஒரு கருவாலி மரம் ஒரு பெரிய காட்டை உருவாக்கக்கூடிய அளவுக்குப் பெரும் எண்ணிக்கையிலான கருவாலிக் கொட்டைகளை உற்பத்தி செய்கிறது. ஆனாலும், இவற்றில் ஓரிரு கொட்டைகளே ஒரு மரமாக வளரும். ஏனெனில், அணில்கள் அவற்றில் பெரும்பாலானவற்றை அழித்துவிடுகின்றன. அந்தக் கருவாலி மரத்திற்குக் கீழே இருக்கின்ற கடினமான நிலம் மற்ற விதைகள் முளைவிடுவதற்கு அதிக வாய்ப்புக் கொடுப்பதில்லை.

யோசனைகள் அதுபோலத்தான். வெகுசில யோசனைகளே பலனளிக்கின்றன. யோசனைகள் விரைவில் அழிந்துவிடக்கூடியவை. நாம் எச்சரிக்கையாக இல்லாவிட்டால், அணில்கள் (எதிர்மறையாக சிந்திக்கின்ற மக்கள்) அவற்றில் பெரும்பாலானவற்றை நாசப்படுத்திவிடும். யோசனைகள் என்றைக்கு முளைக்கின்றனவோ அன்றிலிருந்து, அவை நடைமுறையில் செயல்படுத்தப்பட்டுப் பலன் கொடுக்கும்வரை அவை சிறப்பான முறையில் கையாளப்பட வேண்டும். உங்களுடைய யோசனைகளை உருவாக்கி, அவற்றுக்கு வடிவம் கொடுக்க நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய மூன்று வழிகள் இவை:

1. யோசனைகள் உங்களிடமிருந்து தப்பித்து ஓட ஒருபோதும் அனுமதிக்காதீர்கள். அவற்றை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். உடனடியாகக் குறிக்கப்படாததால் தினமும் நூற்றுக்கணக்கான நல்ல யோசனைகள் முளைத்தவுடனேயே மடிந்துவிடுகின்றன. புத்தம்புதிய யோசனைகளைப் பராமரித்துப் பாதுகாப்பது என்று வரும்போது, நம்முடைய நினைவு ஒரு பலவீனமான அடிமையாகும். ஒரு சிறு நோட்டுப் புத்தகத்தையோ அல்லது சிறு குறிப்பு அட்டைகளையோ எப்போதும் உங்களோடு சுமந்து செல்லுங்கள். உங்களுக்கு ஒரு யோசனை தோன்றும்போது அதை உடனடியாக எழுதிக் கொள்ளுங்கள். அதிகமாகப் பயணம் செய்கின்ற என்னுடைய நண்பர் ஒருவர் இப்பழக்கத்தைக் கடைபிடிக்கிறார். ஒரு நல்ல யோசனை எப்போது வேண்டுமானாலும் மனத்தில் முளைவிடக்கூடும் என்பதை வளமான, படைப்பாற்றல்மிக்க மனங்களைக் கொண்டவர்கள் அறிந்துள்ளனர். யோசனைகள் ஒருபோதும் உங்களிடமிருந்து தப்பிச் செல்ல அனுமதிக்காதீர்கள். இல்லையென்றால், உங்கள் சிந்தனையால் விளைகின்ற பலன்களை நீங்கள் அழித்துவிடுவீர்கள். யோசனைகளுக்கு வேலியிட்டு அவற்றைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளுங்கள்.

2. அடுத்து, உங்களுடைய யோசனைகளைப் பரிசீலனை செய்யுங்கள். இந்த யோசனைகளை பத்திரமாகப் பதிவு செய்து, அவற்றை ஒரு கோப்பில் இட்டு வையுங்கள். இதற்கு ஒரு பெரிய அலமாரி தேவையில்லை, ஒரு சிறு அட்டைப்பெட்டிகூடப் போதும். ஆனால் உங்கள் யோசனைகளைச் சேகரித்து, முறையாக அவற்றை ஆய்வு செய்யுங்கள். நீங்கள் அவ்வாறு செய்யும்போது, சில யோசனைகள் பயனற்றவையாக உங்களுக்குத் தோன்றக்கூடும். அவற்றை நீக்கிவிடுங்கள். ஆனால் ஒரு யோசனை பலனளிக்கக்கூடும் என்று உங்களுக்கு லேசாகத் தோன்றினால்கூட, அதை பத்திரப்படுத்துங்கள்.

3. உங்கள் யோசனையை மேலும் வளர்த்தெடுத்து அதற்கு வலுவூட்டுங்கள். உங்கள் யோசனை வளர உதவுங்கள். ஒரு குறிப்பிட்ட யோசனையை அதை ஒத்த

யோசனைகளுடன் தொடர்புபடுத்துங்கள். உங்கள் யோசனைக்கு ஏதோ ஒரு விதத்தில் தொடர்புடைய எதுவொன்றையும் படித்துவிடுங்கள். எல்லாக் கோணங்களையும் ஆய்வு செய்யுங்கள். பிறகு, காலம் கனியும்போது, அந்த யோசனையை உங்களுக்காகவும் உங்கள் வேலைக்காகவும் உங்கள் எதிர்காலத்திற்காகவும் வேலை செய்யும்படி செய்யுங்கள்.

ஒரு புதிய கட்டடம் குறித்த ஒரு யோசனை ஒரு கட்டடக்கலை வல்லுனருக்குக் கிடைக்கும்போது, அவர் முதலில் ஒரு வரைபடத்தை வரைகிறார். விளம்பரத் துறையில் உள்ள ஒருவருக்கு ஒரு புதிய விளம்பரத்திற்கான யோசனை கிடைக்கும்போது, அவர் அதைப் பற்றிய பல படங்களை வரைந்து அவற்றை ஒரு கதைபோலத் தொகுத்து, அந்த விளம்பரத்தின் இறுதி வடிவம் எப்படி இருக்குமோ அதுபோல அதை உருவாக்குகிறார். எழுதுவதற்கான யோசனை கிடைக்கப் பெறுகின்ற எழுத்தாளர்கள் ஒரு முதல் பிரதியை எழுதி முடிக்கின்றனர்.

உங்கள் யோசனைக்கு ஒரு காகிதத்தில் வடிவம் கொடுங்கள். இதற்கு இரண்டு அருமையான காரணங்கள் உள்ளன. ஒரு யோசனைக்கு வடிவம் கொடுக்கப்படும்போது, அதை உங்களால் பார்க்க முடியும், அதிலிருக்கும் குறைபாடுகள் உங்களுக்குத் தென்படும், அதை எப்படி மெருகேற்ற வேண்டும் என்று உங்களுக்குத் தோன்றும். பிறகு, அந்த யோசனையை நீங்கள் இன்னொருவரிடம் 'விற்றாக' வேண்டும். வாடிக்கையாளர்கள், ஊழியர்கள், மேலதிகாரி, நண்பர்கள், சங்கத்தின் சக உறுப்பினர்கள், முதலீட்டாளர்கள் போன்றோரிடம் நீங்கள் உங்கள் யோசனையை விற்க வேண்டியிருக்கும். யாரேனும் உங்கள் யோசனையை 'வாங்கியாக' வேண்டும், இல்லையென்றால் அதற்கு எந்த மதிப்பும் இல்லை.

ஒரு கோடைக்காலத்தின்போது, ஆயுட்காப்பீட்டு விற்பனையாளர்கள் இருவர் என்னைத் தொடர்பு கொண்டனர். அவர்கள் இருவரும் தனித்தனியாக எனக்கான காப்பீட்டுத் திட்டத்தை உருவாக்கிக் கொடுக்க

விரும்பினர். தேவையான மாற்றங்களை உள்ளடக்கிய ஒரு புதிய திட்டத்தோடு வருவதாகக் கூறி அவர்கள் என்னிடமிருந்து விடைபெற்றுக் கொண்டனர். முதல் விற்பனையாளர் எல்லா விபரங்களையும் வெறுமனே வாய்வழி வார்த்தைகளாக எனக்குக் கொடுத்தார். எனக்கு என்ன தேவை என்பதை அவர் அவ்விதத்திலேயே விவரித்தார். ஆனால் விரைவில் நான் குழம்பிப் போனேன். காப்பீடு தொடர்பான அனைத்துத் தகவல்களையும் அவர் கடகடவென்று ஒப்பித்தார். எனக்கு எதுவும் புரியாமல் போனதால், நான் அவரிடம் காப்பீடு வாங்க மறுத்துவிட்டேன்.

இரண்டாமவர் ஒரு வித்தியாசமான அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்தினார். அவர் தன்னுடைய பரிந்துரைகளை ஒரு பெரிய அட்டையில் விபரமாக எழுதியிருந்தார். அனைத்துத் தகவல்களும் ஒரு வரைபடத்தின் வடிவில் அதில் இடம்பெற்றிருந்தன. அவர் முன்மொழிந்த திட்டத்தை என்னால் சுலபமாகப் புரிந்து கொள்ள முடிந்தது. ஏனெனில், அதை என் கண்ணால் பார்க்க முடிந்தது. இறுதியில் நான் அவரிடம் ஒரு காப்பீட்டை வாங்கினேன்.

உங்களுடைய யோசனைகளை விற்கத்தக்க வடிவில் வழங்குங்கள். எழுத்து வடிவிலோ அல்லது ஒரு வரைபடத்தின் வடிவிலோ முன்வைக்கப்படுகின்ற ஒரு யோசனை, வெறுமனே வாய்வழியாக முன்மொழியப்படுவதைவிடப் பல மடங்கு அதிக விற்பனை சக்தியைக் கொண்டிருக்கும்.

இந்த உத்திகளைப் பயன்படுத்திப் படைப்பாற்றலோடு சிந்தியுங்கள்

ஒரு காரியத்தை உங்களால் செய்ய முடியும் என்று நம்புங்கள். நீங்கள் அப்படி நம்பும்போது, அதைச் செய்வதற்கான வழிகளை உங்கள் மனம் கண்டுபிடிக்கும். ஒரு தீர்வு இருக்கிறது என்று நம்புவது அத்தீர்வுக்கு வழி வகுக்குகிறது.

‘சாத்தியமில்லை,’ ‘வேலை செய்யாது,’ ‘என்னால் முடியாது,’ ‘முயற்சிப்பதில் எந்தப் பயனும் இல்லை’ போன்ற சொற்களையும் சொற்றொடர்களையும் உங்கள் சிந்தனையிலிருந்தும் பேச்சிலிருந்தும் முற்றிலுமாக நீக்கிவிடுங்கள்.

பாரம்பரியம் உங்கள் மனத்தை முடக்கிப் போட அனுமதிக்காதீர்கள். புதிய கருத்துக்களுக்குத் திறந்த மனத்துடன் இருங்கள். பரிசோதனை முயற்சிகளில் ஆர்வத்தோடு ஈடுபடுங்கள். புதிய அணுகுமுறைகளை முயற்சித்துப் பாருங்கள். நீங்கள் செய்கின்ற எல்லாவற்றிலும் முற்போக்காகச் செயல்படுங்கள். “என்னால் இன்னும் எப்படிச் சிறப்பாகச் செயல்பட முடியும்?” என்று தினமும் உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் அக்கேள்வியைக் கேட்கும்போது, ஆழமான விடைகள் உங்களுக்குத் தோன்றும். இதை முயற்சி செய்து பாருங்கள்.

“நான் இன்னும் அதிகமான வேலைகளை எப்படிச் செய்வது?” என்று உங்களைக் கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். திறன் என்பது ஒரு மனநிலை. மேற்கூறப்பட்டக் கேள்வியை உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்வது புத்திசாலித்தனமான குறுக்குவழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு உங்கள் மனத்தை முடுக்கிவிடும். நீங்கள் செய்கின்ற வேலைகளைச் சிறப்பாகச் செய்வதும், அவற்றை அதிக அளவில் செய்வதும்தான் வியாபாரத்தில் வெற்றிக்கான சூத்திரமாகும். அதாவது, நீங்கள் உங்கள் வேலையின் தரத்தை மேம்படுத்த வேண்டும், உங்கள் வேலையின் அளவை அதிகரித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

மற்றவர்களிடம் அறிவுரைகளை நாடுவதற்கும் அவற்றைக் காதுகொடுத்துக் கேட்பதற்கும் பழகிக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் அப்படிச் செய்யும்போது, ஆழமான தீர்மானங்களை எட்டுவதற்குத் தேவையான கச்சாப் பொருட்களை நீங்கள் பெறுவீர்கள். பெரிய மனிதர்கள் மற்றவர்கள் கூறுவதைக் காதுகொடுத்துக் கேட்பதில் கவனம் செலுத்துகின்றனர்; சிறிய மனிதர்கள் பேசுவதில் கவனம் செலுத்துகின்றனர் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் மனத்தை விரிவுபடுத்துங்கள். உத்வேகம் பெறுங்கள். புதிய யோசனைகளையும் விஷயங்களைச் செய்வதற்கான புதிய வழிகளையும் நீங்கள் சிந்திக்க உங்களுக்கு உதவக்கூடிய மக்களுடன் தொடர்பு ஏற்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். பல்வேறு தொழில்களில் ஈடுபட்டுள்ள, பல்வேறு சமூக ஆர்வங்களைக் கொண்டுள்ள மக்களுடன் கலந்து பழகுங்கள்.

6

நீங்கள் யார் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்களோ, அதுதான் நீங்கள்

இது வெளிப்படையான ஒரு விஷயம். மனித நடத்தையின் பெரும்பகுதி நமக்கு வியப்பூட்டுகிறது. ஒரு விற்பனையாளர் ஒரு வாடிக்கையாளரிடம், "நான் உங்களுக்கு உதவட்டுமா?" என்று கேட்டுவிட்டு, இன்னொரு வாடிக்கையாளரை அவர் முற்றிலுமாகக் கண்டுகொள்ளாமல் இருந்துவிடுவது ஏன் என்பது குறித்து நீங்கள் எப்போதாவது வியந்திருக்கிறீர்களா? ஓர் ஊழியர் தன்னுடைய மேற்பார்வையாளர்களில் ஒருவருடைய கட்டளைகளை மட்டும் ஒழுங்காக நிறைவேற்றிவிட்டு, இன்னொருவருடைய கோரிக்கைகளை வேண்டா வெறுப்பாகச் செய்வது ஏன் என்று எப்போதேனும் யோசித்திருக்கிறீர்களா? ஒரு குறிப்பிட்ட நபரின் பேச்சை உன்னிப்பாகச் செவிமடுக்கின்ற நாம் இன்னொருவருடைய பேச்சை உதாசீனப்படுத்துவது ஏன் என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொண்டிருக்கிறீர்களா?

உங்களைச் சுற்றிலும் பாருங்கள். சிலர் மிகுந்த மரியாதையோடும் வேறு சிலர் சாதாரணமாகவும் நடத்தப்படுவதை நீங்கள் காண்பீர்கள். சிலர்மீது மற்றவர்கள் நம்பிக்கையும் விசுவாசமும் பிரமிப்பும்

கொண்டிருப்பதையும், மற்றவர்களுக்கு அவை கிடைக்காமல் போவதையும் நீங்கள் பார்ப்பீர்கள்.

நீங்கள் இன்னும் உன்னிப்பாக கவனித்தால், மிகுந்த மரியாதையோடு நடத்தப்படுகின்ற நபர்தான் மிகப் பெரிய வெற்றியாளராகவும் இருக்கிறார் என்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

இதற்கு என்ன காரணம்? 'சிந்தனை' என்ற ஒற்றை வார்த்தைதான் இதற்கான விளக்கம். சிந்தனைதான் மேற்கூறப்பட்ட விஷயங்களை நிகழ்த்துகிறது. நம்மில் நாம் எதைப் பார்க்கிறோமோ, மற்றவர்களும் நம்மில் அதையேதான் பார்க்கின்றனர். நாம் எப்படி நடத்தப்படத் தகுதியுடையவர்களாக இருக்கிறோமோ, அந்த வகையிலேயே மற்றவர்கள் நம்மை நடத்துகின்றனர்.

நம்முடைய சிந்தனைதான் அதற்குக் காரணம். ஒருவன் எவ்வளவு நல்ல கல்வித் தகுதிகளைப் பெற்றிருந்தாலும், தான் தாழ்ந்தவன் என்ற நினைப்பு அவனுக்கு இருந்தால், அவன் தாழ்ந்தவனாகத்தான் இருப்பான். ஏனெனில், சிந்தனைதான் நடவடிக்கைகளை முறைப்படுத்துகிறது. தான் தாழ்ந்தவன் என்று ஒருவன் நினைத்தால், அவன் தாழ்ந்தவனாகவே நடந்து கொள்வான். அவன் எவ்வளவு வெளிவேடம் புனைந்தாலும், நீண்டகாலம் அவனால் இந்த உணர்வை மறைத்து வைக்க முடியாது. தான் முக்கியமானவன் அல்ல என்று நினைக்கின்றவன் முக்கியமற்றவனாகத்தான் இருக்கிறான்.

மறுபுறம், தான் தகுதி வாய்ந்தவன், உயர்ந்தவன் என்று நினைக்கின்றவன் தகுதி வாய்ந்தவனாகவும் உயர்ந்தவனாகவும் விளங்குகிறான். நாம் முக்கியமானவர்களாக இருக்க வேண்டும் என்றால், நாம் முக்கியமானவர்கள் என்ற எண்ணம் நமக்கு இருக்க வேண்டும். அப்போதுதான் மற்றவர்கள் நம்மை முக்கியமானவர்களாகக் கருதுவார்கள். நீங்கள் சிந்திக்கும் விதம்தான் உங்கள் நடவடிக்கைகளைத் தீர்மானிக்கிறது. நீங்கள் நடந்து கொள்ளும் விதம்தான் மற்றவர்கள் உங்களுக்கு எப்படி எதிர்வினை ஆற்றுகிறார்கள் என்பதைத் தீர்மானிக்கிறது.

வெற்றிக்கான உங்கள் தனிப்பட்டப் பயிற்சித் திட்டத்தின் பிற அம்சங்களைப் போலவே, அடுத்தவருடைய நன்மதிப்பைப் பெறுவதும் அடிப்படையில் ஓர் எளிய விஷயம்தான். மற்றவர்கள் உங்களை மதிக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், நீங்கள் மதிக்கப்படத் தகுதியானவர்தான் என்று முதலில் நீங்கள் நினைக்க வேண்டும். நீங்கள் உங்கள்மீது எவ்வளவு அதிக மதிப்புக் கொண்டிருக்கிறீர்களோ, மற்றவர்கள் உங்கள்மீது அவ்வளவு அதிக மதிப்புக் கொண்டிருப்பார்கள். இக்கொள்கையைப் பரிசோதித்துப் பாருங்கள். தாழ்வு மனப்பான்மை கொண்ட ஒருவரை நீங்கள் மதிப்பீர்களா? மாட்டீர்கள். ஏனெனில், அவர் தன்னைத் தானே மதிப்பதில்லை.

சுயமதிப்பு என்பது நாம் செய்கின்ற எல்லா விஷயங்களிலும் வெளிப்படுகிறது. நம்முடைய சுயமதிப்பை அதிகரித்துக் கொள்வதற்கும், அதன் மூலம் மற்றவர்களிடமிருந்து அதிக மதிப்பைப் பெறுவதற்கும் உதவக்கூடிய சில குறிப்பிட்ட வழிகள்மீது நாம் இப்போது கவனம் செலுத்தலாம்.

முக்கியமானவர்போலத் தோன்றுங்கள் - நீங்கள் முக்கியமானவர் என்ற உணர்வு உங்களுக்குள் ஏற்பட அது உதவும்

உங்கள் புறத்தோற்றம் முக்கியமானது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். உங்களைப் பற்றிய நேர்மறையான விஷயங்களை மட்டுமே பேசுங்கள். நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக இருக்க விரும்புகிறீர்களோ, அப்படிப்பட்ட ஒருவரைப்போல உங்கள் தோற்றம் இருப்பதை உறுதி செய்யாமல் வீட்டைவிட்டு ஒருபோதும் வெளியே கால் வைக்காதீர்கள்.

“சீராக உடையணியுங்கள். அப்படிச் செய்யாமல் இருப்பது உங்களுக்குக் கட்டுப்படியாகாது!” என்பது ‘அமெரிக்க ஆண்கள் மற்றும் சிறுவர்கள் மையத்தின்’ முழக்கமாகும். இது மிக நேர்மையானதொரு

விளம்பரமாகும். இது ஒவ்வோர் அலுவலகத்திலும், ஒய்வறையிலும், வீட்டிலும், பள்ளியிலும் சட்டமிடப்பட்டுத் தொங்கவிடப்பட வேண்டிய ஒரு வாசகம் என்றால் அது மிகையல்ல. அத்தகைய ஒரு விளம்பரத்தில் ஒரு காவல்துறை அதிகாரி இப்படிப் பேசுகிறார்:

“வழக்கமாக ஒரு மோசமான சிறுவனை அவனுடைய தோற்றத்தை வைத்துத் துல்லியமாகக் கண்டுபிடித்துவிடலாம். இது நியாயமில்லை என்றாலும், அதுதான் உண்மை. மக்கள் இன்று இளைஞர்களை அவர்களுடைய புறத்தோற்றத்தை வைத்தே எடைபோடுகின்றனர். அவர்கள் ஒருவனுக்கு அவ்வாறு முத்திரை குத்திய பிறகு, அவனைப் பற்றிய அவர்களுடைய அபிப்பிராயங்களையும் மனப்போக்கையும் மாற்றுவது மிகக் கடினமான காரியமாகும். உங்களுடைய மகனைப் பாருங்கள். அவனை அவனுடைய ஆசிரியர்கள் மற்றும் உங்கள் அண்டைவீட்டாரின் கண்களின் ஊடாகப் பாருங்கள். அவனுடைய தோற்றமும் அவன் அணியும் உடைகளும் அவனைப் பற்றிய ஒரு தவறான அபிப்பிராயத்தை அவர்களுக்குக் கொடுக்கின்றனவா? அவன் எங்கே சென்றாலும் அவனுடைய தோற்றம் சரியாக இருக்கும்படியும், அவன் உடைகள் சரியாக இருக்கும்படியும் நீங்கள் அக்கறையோடு பார்த்துக் கொள்கிறீர்களா?”

இது குறிப்பாகக் குழந்தைகளைக் குறிக்கின்ற ஒரு விளம்பரம் என்றாலும், பெரியவர்களுக்கும் இது பொருந்தும். உங்களை உங்களுடைய மேலதிகாரிகள் மற்றும் சக ஊழியர்களின் கண்களின் ஊடாகப் பாருங்கள்.

உங்கள் தோற்றம் சீராகவும் நேர்த்தியாகவும் இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்வதற்கு அதிகச் செலவு ஆவதில்லை. முன்பு கூறப்பட்ட முழக்கத்தை, ‘சரியாக உடையணியுங்கள்; அது எப்போதும் பலனளிக்கும்,’ என்று மாற்றிப் படித்துப் பாருங்கள். முக்கியமானவர்போலத் தோன்றுங்கள். ஏனெனில், நீங்கள் முக்கியமானவர் என்ற எண்ணம் உங்களுக்கு ஏற்படுவதற்கு அது உதவும்.

உங்களுடைய உற்சாகத்தையும் தன்னம்பிக்கையையும் வளர்த்தெடுப்பதற்கும் அவற்றை அதிகரிப்பதற்கும் உடையலங்காரத்தை ஒரு கருவியாகப்

பயன்படுத்திக்கொள்ளுங்கள். நான் கல்லூரியில் படித்துக் கொண்டிருந்த காலத்தில், இறுதித் தேர்வுகளுக்குக் கடைசி நிமிடத்தில் படிப்பதைப் பழக்கமாகக் கொண்டிருந்த மாணவர்களுக்கு எங்கள் உளவியல் பேராசிரியர் இந்த அறிவுரையைக் கொடுப்பது வழக்கம்: “இந்த முக்கியமான தேர்வுக்கு ஒழுங்காக உடையணியுங்கள். ஒரு கடைக்குப் போய் ஒரு புதிய ஆடையை வாங்குங்கள். உங்கள் சட்டைக்கு இஸ்திரி போடுங்கள். உங்கள் காலணிகளைப் பளிச்சூட்டுங்கள். உங்கள் தோற்றம் சீராகவும் நேர்த்தியாகவும் இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். ஏனெனில், நீங்கள் சீராகச் சிந்திப்பதற்கு அது உங்களுக்கு உதவும்.”

அப்பேராசிரியருக்கு உளவியல் நன்றாகத் தெரிந்திருந்தது. உங்களுடைய புறத்தோற்றம் உங்களுடைய அகத்தோற்றத்தின்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துகிறது. இது முற்றிலும் உண்மை. வெளியே நீங்கள் எப்படித் தோற்றமளிக்கிறீர்களோ, நீங்கள் உள்ளுக்குள் சிந்திக்கும் விதத்தையும் உணரும் விதத்தையும் அது பாதிக்கிறது.

ஒரு ராணுவ வீரர் தன்னுடைய சீருடையில் இருக்கும்போது ஒரு வீரரைப்போல சிந்திக்கவும் உணரவும் செய்கிறார் என்பதை ராணுவத்தில் சேவை செய்துள்ள ஒவ்வொருவரும் அறிவர். அதேபோல, ஓர் அதிகாரி அந்தப் பதவிக்கு ஏற்றவாறு நேர்த்தியாக உடையணிந்திருக்கும்போது, தான் ஓர் அதிகாரி என்ற உணர்வு அவருள் அதிகமாக எழுகிறது. ஒரு விற்பனையாளர் என்னிடம் இப்படிக் கூறினார்: “நான் செழிப்பானவன்போலத் தோன்றாவிட்டால், என்னால் ஒருபோதும் செழிப்பானவனாக உணர முடியாது. நான் மிகப் பெரிய அளவில் விற்பனை செய்ய வேண்டும் என்றால், நான் செழிப்பானவனாக உணர்ந்தாக வேண்டியது அவசியம்.”

உங்கள் புறத்தோற்றம் உங்களிடம் பேசுகிறது. ஆனால் அது மற்றவர்களிடமும் பேசுகிறது. மற்றவர்கள் உங்களைப் பற்றி என்ன நினைக்கிறார்கள் என்பதைத் தீர்மானிக்க அது உதவுகிறது. கோட்பாட்டுரீதியாகக்

கூறினால், மக்கள் ஒருவருடைய அறிவைப் பார்க்க வேண்டுமே அன்றி அவருடைய ஆடையை அல்ல என்ற கருத்து நம் காதுகளுக்கு இனிமையாகத்தான் இருக்கிறது. ஆனால் யதார்த்தம் இதற்கு நேர்மாறாக இருக்கிறது. மக்கள் உங்களுடைய புறத்தோற்றத்தைக் கொண்டு உங்களை எடைபோடுவது உண்மை. முதலில் உங்கள் புறத்தோற்றத்தின் அடிப்படையில்தான் நீங்கள் மதிப்பிடப்படுகிறீர்கள். முதல் அபிப்பிராயங்கள் நீடித்து நிலைத்துவிடுகின்றன.

ஒருநாள் நான் ஒரு பேரங்காடிக்குச் சென்றிருந்தபோது, விதையற்ற திராட்சைகள் ஒரு மேசையின் மீது வைக்கப்பட்டிருந்ததை நான் கண்டேன். அரைக் கிலோ திராட்சையின் விலை 15 சென்ட்டுகள் என்று அதில் குறிப்பிடப்பட்டிருந்தது. இன்னொரு மேசையின்மீது, அதே வகையான திராட்சைகள் பாலிதீன் கவர்களில் வைக்கப்பட்டிருந்தன. ஒரு கிலோ திராட்சை 35 சென்ட்டுகள் என்று அதனருகே விலை குறிப்பிடப்பட்டிருந்தது.

நான் காய்கறிகளையும் கனிகளையும் எடைபோட்டுக் கொடுத்துக் கொண்டிருந்த இளைஞரிடம் சென்று, “அரைக் கிலோ 15 சென்ட்டுகள் என்று விலை நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ள திராட்சைகளுக்கும் ஒரு கிலோ 35 சென்ட்டுகள் என்று விலை நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ள திராட்சைகளுக்கும் இடையே என்ன வித்தியாசம்?” என்று கேட்டேன்.

“பாலிதீன் கவர்தான் அந்த வித்தியாசம். வெறுமனே மேசைமீது குவித்து வைக்கப்பட்டிருக்கின்ற திராட்சைகள் எவ்வளவு விற்பனையாகின்றனவோ, பாலிதீன் கவர்களில் வைக்கப்படுள்ள திராட்சைகள் அதைவிட இரண்டு மடங்கு அதிகமாக விற்பனை ஆகின்றன. ஏனெனில், பார்ப்பதற்கு அவை நன்றாக இருக்கின்றன,” என்று அவர் பதிலளித்தார்.

அடுத்த முறை நீங்கள் உங்களை ‘விற்க’ வேண்டியிருக்கும்போது இந்த திராட்சை எடுத்துக்காட்டைப் பற்றி நினைத்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் புறத்தோற்றம் நேர்த்தியாக இருந்தால், நீங்கள் ஒரு விற்பனையைச் செய்து முடிப்பதற்கான வாய்ப்பு அதிகரிக்கிறது அதுவும் அதிக விலையில்!

நான் கூறுகின்ற விஷயம் இதுதான்: உங்கள் புறத்தோற்றம் வசீகரமானதாக இருந்தால், மக்கள் உங்களை அதிக அளவில் அங்கீகரிப்பார்கள்.

நாளைக்கு நீங்கள் வெளியே போகும்போது, உணவகங்கள், பேருந்துகள், ஹோட்டல் வரவேற்பறைகள், கடைகள், அலுவலகங்கள் ஆகியவற்றில் யார் அதிக மரியாதையோடு நடத்தப்படுகிறார்கள் என்பதை கவனியுங்கள். மக்கள் ஒருவரைப் பார்க்கும்போது, உடனே தங்கள் மனத்திற்குள் அந்நபரை மதிப்பிட்டுவிட்டு, அதற்கு ஏற்றாற்போல அவரை நடத்துகின்றனர்.

நாம் சிலரை மரியாதையாகவும் மற்றவர்களை சாதாரணமாகவும் நடத்துகிறோம். எனவே, ஒருவருடைய புறத்தோற்றம் நிச்சயமாகப் பேசுகிறது. நன்றாக உடையணிந்திருக்கின்ற ஒருவருடைய தோற்றம் நேர்மறையான விஷயங்களைக் கூறுகிறது. "இவர் ஒரு முக்கியமான நபர். இவர் அறிவார்ந்தவர், செழிப்பானவர், நம்பகமானவர். இவர் மெச்சப்பட வேண்டியவர். இவர் தன்னை மதிக்கிறார். எனவே, நான் இவரை மதிக்கிறேன்," என்று அது மக்களிடம் கூறுகிறது.

அசட்டையாகவோ அல்லது ஏனோதானோவென்றோ உடையணிந்திருக்கும் ஒருவருடைய தோற்றம் எதிர்மறையான விஷயங்களைக் கூறுகிறது. "இவர் ஒரு நல்ல வாழ்க்கையை வாழ்ந்து கொண்டிருக்கவில்லை. இவர் கவனக்குறைவு கொண்டவர், செயற்திறன் அற்றவர், முக்கியமற்றவர். இவர் ஒரு சராசரி நபர். இவர் சிறப்பாக நடத்தப்பட வேண்டியவர் அல்ல. மக்கள் இவரைப் பந்தாடுகின்றனர். அது அவருக்குப் பழகிவிட்டது," என்று அது கூறுகிறது.

நான் நடத்தும் பயிற்சி வகுப்புகளில்,"உங்கள் புறத்தோற்றத்திற்கு மதிப்புக் கொடுங்கள்," என்று நான் வலியுறுத்தும்போது, அடிக்கடி என்னிடம் கேட்கப்படுகின்ற கேள்வி இது: "புறத்தோற்றம் முக்கியமானதுதான். அதை நான் ஒப்புக் கொள்கிறேன். ஆனால் நான் முக்கியமானவன் என்ற உணர்வு எனக்கு ஏற்படுவதற்கும், மற்றவர்கள் என்னை பிரமிப்போடு பார்ப்பதற்கும்

ஏற்றவாறு உடையணிவது எனக்கு எப்படிக் கட்டுப்படியாகும்?”

பலருக்கு இக்கேள்விக்கான விடை தெரிவதில்லை. என்னையும் இக்கேள்வி மிக நீண்டகாலம் வாட்டி வதைத்தது. ஆனால் இதற்கான விடை மிகவும் எளியது: நீங்கள் வாங்குகின்ற ஆடைகளின் எண்ணிக்கையை ஐம்பது சதவீதமாகக் குறைத்துக் கொள்ளுங்கள்; நீங்கள் கொடுக்கின்ற விலையைவிட இரண்டு மடங்கு அதிக விலை கொடுத்து ஆடைகளை வாங்குங்கள்.’ இந்த விடையை உங்கள் மனத்தில் பதிய வைத்துக் கொள்ளுங்கள். பிறகு இதை நடைமுறையில் செயல்படுத்துங்கள். ஆடைகள், காலணிகள், கோட்டுகள் என்று எதை வாங்கினாலும் இக்கொள்கையைக் கடைபிடியுங்கள். தோற்றத்தைப் பொருத்தவரை, அளவைவிடத் தரம் அதிக முக்கியம். நீங்கள் இக்கொள்கையைக் கடைபிடிக்கும்போது, உங்களைக் குறித்து நீங்கள் கொண்டிருக்கும் மதிப்பும் மற்றவர்கள் உங்கள்மீது கொண்டிருக்கும் மதிப்பும் மலையளவு அதிகரிப்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள். நீங்கள் இருமடங்கு அதிகமாகப் பணம் செலுத்தி, ஐம்பது சதவீதம் குறைவாகப் பொருட்களை வாங்கும்போது, காலப்போக்கில் அது உங்களுக்கு லாபகரமாகவே இருப்பதை நீங்கள் உணர்வீர்கள். பின்வருவன அதற்கான காரணங்களாகும்:

1. அதிக விலை கொடுத்து வாங்கும்போது உங்கள் துணிகள் அதிகத் தரம் வாய்ந்தவையாக இருக்கின்றன. எனவே, அவை நீடிக்கும்வரை அவை தரமானவையாகவே இருக்கும்.
2. நீங்கள் வாங்குகின்ற ஆடைகள் நீண்டகாலம் புழக்கத்தில் இருக்கும். சிறப்பான ஆடைகளுக்கு எப்போதும் மவுசு அதிகம்.
3. உங்களுக்கு அதிகச் சிறப்பான அறிவுரை கிடைக்கும். ஆடைகளை அதிகப் பணம் கொடுத்து நீங்கள் வாங்கும்போது, எது உங்களுக்குச் சரியாக இருக்குமோ, அந்த ஆடைகளை விற்பனையாளர்கள்

உங்களுக்கு ஆர்வமாகப் பரிந்துரைப்பார்கள். குறைவாக விலை கொடுத்து வாங்குபவர்களுக்கு அவர்கள் இந்த உதவியை அவ்வளவாகச் செய்ய மாட்டார்கள்.

உங்கள் தோற்றம் உங்களிடம் பேசுவதைப்போலவே பிறரிடமும் பேசுகிறது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். "இவர் சுயமதிப்புக் கொண்டவர். இவர் முக்கியமானவர். இவரை அதற்கு ஏற்றாற்போல நடத்துங்கள்," என்று அது கூறுவதை உறுதி செய்யுங்கள்.

நீங்கள் உங்களை எப்படிப்பட்டவராக சிந்திக்கிறீர்களோ, நீங்கள் அப்படிப்பட்டவராகவே இருக்கிறீர்கள். நீங்கள் தாழ்ந்தவர் என்ற நினைப்பை உங்கள் தோற்றம் உங்களுக்கு வழங்கினால், நீங்கள் தாழ்ந்தவராகவே இருப்பீர்கள். நீங்கள் அவ்வளவு பெரிய மனிதர் அல்ல என்று அது உங்களை நினைக்க வைத்தால், நீங்கள் ஒரு சிறிய மனிதராகத்தான் இருப்பீர்கள். உங்களால் இயன்ற அளவு சிறப்பாகத் தோற்றமளிக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். அப்போது, நீங்கள் சிறப்பாக சிந்திப்பீர்கள், சிறப்பாகச் செயல்படுவீர்கள்.

உங்கள் வேலை முக்கியம் என்று நினையுங்கள்

மூன்று கொத்தனார்கள் தங்கள் வேலை குறித்துக் கொண்டிருந்த மனப்போக்கைப் பற்றிய ஒரு கதை அடிக்கடிக் கூறப்படுகிறது. அது ஓர் அருமையான கதை. அதை நாம் இப்போது மீண்டும் பார்க்கலாம்.

"நீங்கள் என்ன செய்து கொண்டிருக்கிறீர்கள்?" என்று முதல் கொத்தனாரிடம் கேட்கப்பட்டபோது, "நான் செங்கல்களை அடுக்கிக் கொண்டிருக்கிறேன்," என்று அவர் பதிலளித்தார். அதே கேள்விக்கு இரண்டாவது கொத்தனார், "ஒரு மணிநேரத்திற்கு 9.30 டாலர்கள் பணம் சம்பாதித்துக் கொண்டிருக்கிறேன்," என்று பதிலளித்தார். ஆனால் மூன்றாவது கொத்தனாரோ, "நானா? உலகின்

மாபெரும் தேவாலயத்தை நான் கட்டிக் கொண்டிருக்கிறேன்," என்று பதிலளித்தார்.

பின்னாளில் இந்த மூன்று கொத்தனார்களுக்கும் என்ன நிகழ்ந்தது என்பதை இக்கதை நமக்குக் கூறுவதில்லை. ஆனால் அவர்களுக்கு என்ன நிகழ்ந்திருக்கும் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்? முதல் இரண்டு கொத்தனார்களும் வெறும் கொத்தனார்களாகவே இருந்திருப்பதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம். ஏனெனில், அவர்களுக்கு ஒரு முன்னோக்கு இருக்கவில்லை. தங்கள் வேலைமீது அவர்களுக்கு மதிப்போ அல்லது மரியாதையோ இருக்கவில்லை. வெற்றியை நோக்கி அவர்களை உந்தித் தள்ளுவதற்குத் தேவையான எதுவும் அவர்களிடம் இருக்கவில்லை.

தான் ஒரு மாபெரும் தேவாலயத்தைக் கட்டிக் கொண்டிருந்ததாகத் தன் மனத்தில் காட்சிப்படுத்திய அந்த மூன்றாவது கொத்தனார் வெறுமனே ஒரு கொத்தனாராக நீடித்திருக்க மாட்டார் என்று நீங்கள் உறுதியாக நம்பலாம். அவர் ஓர் கட்டட ஒப்பந்தக்காரராகவோ அல்லது ஒரு கட்டடக்கலை நிபுணராகவோ ஆகியிருக்கக்கூடும். அவர் நிச்சயமாக முன்னேறியிருப்பார், உயர்ந்திருப்பார். ஏன்? சிந்தனைதான் அதற்குக் காரணம். தன் வேலையில் தான் வளர்வது குறித்து அவருடைய சிந்தனை அமைந்திருந்தது.

ஒருவர் தன் வேலையைப் பற்றி என்ன நினைக்கிறார் என்பது அவரைப் பற்றிய ஏராளமான விஷயங்களையும், பெரிய பொறுப்புகளை வகிப்பதற்கு அவருக்கு ஆற்றல் இருப்பதற்கான சாத்தியக்கூறுகளையும் எடுத்துரைக்கிறது.

நிறுவனங்களுக்கு வேலைக்கு ஆட்களைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொடுக்கும் நிறுவனம் ஒன்றை நடத்தி வருகின்ற என் நண்பர் ஒருவரை சமீபத்தில் நான் சந்தித்தேன். அவர் என்னிடம் இப்படிக் கூறினார்: "எங்களுடைய ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு நாங்கள் ஒரு நபரைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது, அந்நபர் தன்னுடைய தற்போதைய வேலையைப் பற்றி என்ன நினைக்கிறார் என்பதில் நாங்கள் எப்போதும் கவனம் செலுத்துகிறோம். தன்னுடைய தற்போதைய வேலையில் அவருக்குச் சில

விஷயங்கள் பிடிக்காமல் இருக்கலாம், ஆனால் தன் வேலை முக்கியமானது என்று அவர் நினைத்தால், அதை நாங்கள் அவருக்குச் சாதகமாக எடுத்துக் கொள்வோம்.

“ஏனெனில், அவர் தன்னுடைய தற்போதைய வேலையை முக்கியமானதாகக் கருதினால், அடுத்த வேலை குறித்து அவர் பெருமிதம் கொள்வதற்கான சாத்தியக்கூறுகள் அதிகம். ஒருவர் தன் வேலையின்மீது கொண்டிருக்கும் மதிப்பிற்கும் அவர் வேலை செய்யும் விதத்திற்கும் ஒரு நெருங்கிய தொடர்பு இருப்பதை நாங்கள் கண்டிருக்கிறோம்.”

உங்களுடைய புறத்தோற்றத்தைப்போலவே, உங்கள் வேலை குறித்து நீங்கள் சிந்திக்கும் விதமும் உங்களைப் பற்றிய ஏராளமான விஷயங்களை உங்கள் மேலதிகாரிகளிடமும் கூட்டாளிகளிடமும் உங்களின்கீழ் பணியாற்றுபவர்களிடமும் கூறுகின்றது. உண்மையில், நீங்கள் சந்திக்கின்ற அல்லது தொடர்பு கொள்கின்ற ஒவ்வொரு நபரிடமும் அது உங்களைப் பற்றிய செய்திகளைத் தெரிவிக்கின்றது. ஒருசில மாதங்களுக்கு முன்பு, உபகரணங்களை உற்பத்தி செய்த ஒரு நிறுவனத்தின் மனிதவள மேம்பாட்டுத் துறையின் இயக்குனராக இருந்த என்னுடைய நண்பர் ஒருவருடன் நான் பல மணிநேரத்தைச் செலவிட்டேன். ‘மனிதர்களை வளர்த்தெடுப்பது’ பற்றி நாங்கள் பேசினோம். தன்னுடைய ‘ஊழியர் ஆடிட் அமைப்புமுறை’ பற்றியும், தான் அதிலிருந்து கற்றுக் கொண்டவை பற்றியும் அவர் விளக்கினார். “உற்பத்திப் பிரிவில் இல்லாத ஊழியர்கள் சுமார் எண்ணூறு பேர் எங்கள் நிறுவனத்தில் உள்ளனர். எங்களுடைய ஊழியர் ஆடிட் அமைப்புமுறையின்கீழ், நானும் என்னுடைய உதவியாளரும் ஆறு மாதங்களுக்கு ஒரு முறை ஒவ்வோர் ஊழியரையும் தனிப்பட்ட முறையில் சந்தித்துப் பேசுகிறோம். எங்கள் நோக்கம் எளிமையானது. ஓர் ஊழியர் தன்னுடைய வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்வதற்கு எங்களால் அவருக்கு எந்த விதத்தில் உதவ முடியும் என்பதை நாங்கள் தெரிந்து கொள்ள விரும்புகிறோம். இது ஒரு நல்ல திட்டம் என்று நாங்கள் நினைக்கிறோம். ஏனெனில், எங்களுடன் வேலை

செய்கின்ற ஒவ்வொரு நபரும் முக்கியமானவர். இல்லாவிட்டால் அவர் எங்கள் நிறுவனத்தில் இருக்கவே மாட்டார்.

“நாங்கள் எங்கள் ஊழியர்களிடம் நேரடியான கேள்விகள் எதையும் கேட்பதில்லை. அதில் நாங்கள் மிகவும் எச்சரிக்கையாக இருக்கிறோம். மாறாக, தான் விரும்புகின்ற எதுவொன்றையும் பற்றிப் பேச நாங்கள் அவர்களை ஊக்குவிக்கிறோம். அவருடைய நேர்மையான கருத்துக்களை நாங்கள் தெரிந்து கொள்ள விரும்புகிறோம். ஒவ்வொரு சந்திப்பிற்குப் பிறகும், அந்த ஊழியர் தன் வேலையின் குறிப்பிட்ட அம்சங்கள் குறித்துக் கொண்டிருக்கும் மனப்போக்குகளை நாங்கள் மதிப்பீடு செய்கிறோம்.

“இச்செயல்முறையின் ஊடாக நான் ஒரு விஷயத்தைக் கற்றுக் கொண்டுள்ளேன். எங்கள் ஊழியர்கள் தங்கள் வேலை குறித்துக் கொண்டிருக்கும் மனப்போக்கின் அடிப்படையில் அவர்களை இரண்டு குழுக்களாகப் பிரிக்கலாம். இரண்டாவது பிரிவினர் வெறுமனே தங்களுடைய பொருளாதாரப் பாதுகாப்பு, நிறுவனத்தின் ஓய்வூதியத் திட்டம், கூடுதல் ஓய்வு நேரம், காப்பீட்டுத் திட்டத்திற்கு நாங்கள் என்ன மேம்பாடு செய்து கொண்டிருக்கிறோம், தாங்கள் கூடுதல் நேரம் வேலை செய்ய வேண்டியிருக்குமா போன்றவற்றைப் பற்றி மட்டுமே பேசுகின்றனர். தங்கள் வேலையில் தங்களுக்கு உடன்பாடு இல்லாத விஷயங்களைப் பற்றியும், தங்கள் சக ஊழியர்களிடம் தங்களுக்குப் பிடிக்காத விஷயங்களைப் பற்றியும்கூட அவர்கள் பேசுகின்றனர். இக்குழுவினர் தங்கள் வேலையை, தவிர்க்க முடியாத ஒரு தீய விஷயமாகப் பார்க்கின்றனர். உற்பத்திப் பிரிவில் இல்லாதோரில் எண்பது சதவீதத்தினர் இவர்கள்தான்.

“முதல் குழுவைச் சேர்ந்த ஒருவர் தன்னுடைய வேலையை ஒரு வேறுபட்டக் கண்ணோட்டத்தில் பார்க்கிறார். அவர் தன்னுடைய எதிர்காலத்தின்மீது அக்கறை கொண்டிருக்கிறார். எனவே, தான் வேகமாக வளர்வதற்குத் தன்னால் என்ன செய்ய முடியும் என்பது குறித்தத் திட்டவட்டமான பரிந்துரைகளை அவர் கேட்டுப்

பெறுகிறார். தனக்கு ஒரு வாய்ப்பை மட்டுமே அவர் எங்களிடமிருந்து எதிர்பார்க்கிறாரே அன்றி வேறு எதையும் அல்ல. முதல் குழுவைச் சேர்ந்தவர்கள் ஒரு பரந்துபட்ட அளவில் சிந்திக்கின்றனர். என்னுடைய அலுவலகத்தில் நான் அவர்களோடு நடத்தும் சந்திப்புகளை ஆக்கப்பூர்வமானவையாக அவர்கள் பார்க்கின்றனர். ஆனால் இரண்டாம் குழுவினர், எங்களுடைய ஊழியர் ஆடிட் அமைப்புமுறையை மூளைச்சலவைக்கான ஒரு விவகாரமாகப் பார்க்கின்றனர். அவர்கள் அதில் வேண்டா வெறுப்பாகப் பங்கு கொள்கின்றனர்.

“மனப்போக்குகளைச் சரிபார்ப்பதற்கும் வேலையில் கிடைக்கும் வெற்றிக்கு அவை எவ்வளவு முக்கியம் என்பதைப் புரிந்து கொள்வதற்கும் ஒரு வழி இருக்கிறது. ஊழியர்களுக்கான பதவி உயர்வுகள், ஊதிய உயர்வுகள், சிறப்புச் சலுகைகள் ஆகியவற்றுக்கான பரிந்துரைகள் அவர்களுடைய உடனடி மேலதிகாரிகளால் என்னிடம் அனுப்பி வைக்கப்படுகின்றன. அந்த மேலதிகாரிகள் பரிந்துரைக்கும் நபர்களில் கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொருவரும் முதல் குழுவைச் சேர்ந்தவர்கள்தான். இரண்டாவது குழுவைச் சேர்ந்தவர்களிடமிருந்துதான் பிரச்சனைகள் வருகின்றன. இதில் எந்த விதிவிலக்கும் இல்லை.

“இரண்டாவது குழுவில் இருக்கும் ஊழியர்கள் முதல் குழுவில் சேர்ந்து கொள்ளத் தகுதியானவர்களாக ஆக அவர்களுக்கு உதவுவதுதான் என் வேலையில் நான் சந்திக்கின்ற மிகப் பெரிய சவாலாகும். அது சுலபமான காரியம் அல்ல. ஏனெனில், தன் வேலை முக்கியம் என்று ஒருவர் நினைக்கும்வரை, அது குறித்து அவர் நேர்மறையாக சிந்திக்கும்வரை, அவருக்கு எந்த விதத்திலும் என்னால் உதவ முடியாது.”

நீங்கள் எப்படிப்பட்டவர் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்களோ, அப்படிப்பட்டவர்தான் நீங்கள் என்பதற்கான உறுதியான ஆதாரம் இது. நீங்கள் யாராக உருவாக உங்கள் சிந்தனை உங்களை வழிநடத்துகிறதோ, அதுதான் நீங்கள். நீங்கள் பலவீனமானவர், நீங்கள் போதிய தகுதி இல்லாதவர், நீங்கள் தோற்றுவிடுவீர்கள்,

நீங்கள் இரண்டாம் தரமானவர் என்று நீங்கள் சிந்தித்தால், நீங்கள் சராசரிக்கும் கீழே சென்றுவிடுவீர்கள்.

மாறாக, "நான் முக்கியமானவன். இக்காரியத்தைச் செய்வதற்குப் போதிய தகுதிகள் என்னிடம் இருக்கின்றன. நான் முதல்தரமான செயற்திறன் கொண்டவன். என் வேலை முக்கியமானது" என்று சிந்தியுங்கள். நீங்கள் இவ்விதத்தில் சிந்திக்கும்போது, நீங்கள் வெற்றியை நோக்கிப் பயணித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று அர்த்தம்.

நீங்கள் விரும்புவதைப் பெறுவதற்கான முக்கிய வழி நீங்கள் உங்களைப் பற்றி நேர்மறையாக சிந்திப்பதில்தான் உள்ளது. உங்கள் நடவடிக்கைகளின் அடிப்படையில் மட்டுமே மக்கள் உங்கள் திறன்களை எடைபோடுகின்றனர். உங்கள் நடவடிக்கைகள் உங்கள் எண்ணங்களால் கட்டுப்படுத்தப்படுகின்றன.

எனவேதான் நான் மீண்டும் இதைக் கூறுகிறேன்: நீங்கள் எப்படிப்பட்டவர் என்று நீங்கள் சிந்திக்கிறீர்களோ, அப்படிப்பட்டவர்தான் நீங்கள்.

ஒருசில கணங்கள் ஒரு மேற்பார்வையாளரின் இடத்தில் உங்களை வைத்துப் பாருங்கள். ஒரு பதவி உயர்வுக்கோ அல்லது ஒரு சம்பள உயர்வுக்கோ நீங்கள் யாரைப் பரிந்துரைப்பீர்கள் என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்:

1. தன் மேலதிகாரி அலுவலகத்தைவிட்டு வெளியே சென்றிருக்கும் நேரத்தில் பத்திரிகைகளைப் படிக்கின்ற ஒரு செயலாளரையா அல்லது அந்த நேரத்தை அந்த மேலதிகாரிக்கு உதவக்கூடிய பல சிறிய விஷயங்களைச் செய்து முடிப்பதற்குப் பயன்படுத்துகின்ற ஒரு செயலாளரையா?
2. "எனக்கு எப்போது வேண்டுமானாலும் சுலபமாக இன்னொருவேலை கிடைத்துவிடும். நான் என்வேலையைச் செய்யும் விதம் அவர்களுக்குப் பிடிக்கவில்லை என்றால் நான் இந்த வேலையிலிருந்து விலகிவிடுவேன்," என்று

கூறுகின்ற ஓர் ஊழியரையா அல்லது விமர்சனத்தை ஆக்கப்பூர்வமாகப் பார்க்கின்ற, உயர்ந்த தரம் கொண்ட வேலையைச் செய்ய உண்மையிலேயே முயற்சிக்கின்ற ஓர் ஊழியரையா?

3. ஒரு வாடிக்கையாளரைப் பார்த்து, "நான் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று அவர்கள் என்னிடம் கூறுகின்றனரோ அதைத்தான் நான் செய்கிறேன். வெளியே வந்து உங்களுக்கு ஏதாவது தேவையா என்று பார்க்கும்படி அவர்கள் என்னிடம் கூறினார்கள். அதனால்தான் நான் இங்கு இருக்கிறேன்," என்று கூறுகின்ற ஒரு விற்பனையாளரையா அல்லது "நான் உங்களுக்கு உதவுவதற்காகவே இங்கு இருக்கிறேன்," என்று கூறுகின்ற ஒரு விற்பனையாளரையா?
4. தன்கீழ் வேலை செய்கின்ற ஒருவரைப் பார்த்து, "உண்மையைக் கூற வேண்டும் என்றால், என்னுடைய வேலை எனக்கு அவ்வளவாகப் பிடிக்கவில்லை. மேலிடத்தில் இருப்பவர்கள் என் உயிரை வாங்குகிறார்கள். பாதி நேரம் அவர்கள் என்ன பேசுகிறார்கள் என்றே எனக்குப் புரிவதில்லை," என்று கூறுகின்ற ஒரு மேற்பார்வையாளரையா, அல்லது "எந்தவொரு வேலையிலும் சில இனிமையற்ற அம்சங்கள் இருக்கத்தான் செய்யும். ஆனால் மேலிடத்தில் இருப்பவர்கள் நமக்காக எல்லா உதவிகளையும் செய்யத் தயாராக இருக்கின்றனர் என்று நான் உங்களுக்கு உத்தரவாதம் கொடுக்கிறேன்," என்று கூறுகின்ற ஒரு மேற்பார்வையாளரையா?

பல ஊழியர்கள் ஏன் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கை நெடுகிலும் ஒரே நிலையில் இருந்துவிடுகிறார்கள் என்பது இப்போது உங்களுக்குப் புரிந்திருக்கும் என்று நினைக்கிறேன். அவர்களுடைய சிந்தனைதான் அவர்களை அங்கே வைத்திருக்கிறது.

புதிதாக வேலைக்குச் சேர்ந்த, அனுபவமற்ற இளைஞர்களுக்குத் தன்னுடைய விளம்பர நிறுவனம் வழங்கிய முறைசாராப் பயிற்சியைப் பற்றி அந்நிறுவனத்தின் அதிகாரி ஒருவர் ஒருமுறை என்னிடம் கூறினார்.

“எங்கள் நிறுவனத்தில் புதிதாக வேலைக்குச் சேர்கின்ற இளைஞர்கள் பொதுவாக அப்போதுதான் கல்லூரிப் படிப்பை முடித்தவர்களாக இருப்பார்கள். அவர்களுக்கு நாங்கள் கொடுக்கும் முதல் பயிற்சி, அஞ்சல்களைப் பிரித்தெடுத்து உரியவர்களிடம் அவற்றை வினியோகிக்கும் வேலைதான். இது எங்கள் நிறுவனத்தின் கொள்கை. ஒரு நிறுவனத்திலிருந்து இன்னொரு நிறுவனத்திற்கு அஞ்சல்களைக் கொண்டு சேர்ப்பதற்கு நான்கு ஆண்டுகாலக் கல்லூரிப் படிப்பு அவசியம் என்று நாங்கள் நினைப்பதாக நீங்கள் தவறாக எண்ணிவிடாதீர்கள். ஒரு விளம்பர நிறுவனத்தில் செய்யப்பட வேண்டிய பல்வேறு விஷயங்களை அவர்கள் முழுவதுமாகத் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும் என்பதுதான் எங்கள் நோக்கம். நிறுவனம் எப்படி இயங்குகிறது என்பது அவர்களுக்குத் தெரிந்த பிறகு, நாங்கள் அவர்களுக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட வேலையைக் கொடுக்கிறோம்.

“இந்த இளைஞர்களுக்கு முதலில் ஏன் அஞ்சல் வினியோகிக்கும் வேலையை நாங்கள் கொடுக்கிறோம் என்பதை நாங்கள் அவர்களுக்கு விளக்கிய பிறகும்கூட, சில சமயங்களில், அவர்களில் சிலர் இவ்வேலை தங்களைச் சிறுமைப்படுத்துவதாக இருப்பதாகவும் தாங்கள் முக்கியமானவர்கள் அல்ல என்பதுபோலவும் உணர்கின்றனர். விஷயம் இப்படி அமைந்தால், நாங்கள் தவறான ஒருவரை வேலைக்கு எடுத்திருக்கிறோம் என்பது எங்களுக்குத் தெரிந்துவிடும். அஞ்சல் வினியோகிக்கின்ற வேலையும் ஒரு முக்கியமான, தேவையான வேலைதான் என்பதையும், முக்கியமான வேலைகளுக்கான ஓர் இன்றியமையாத நடைமுறைச் செயல்பாடு அது என்பதையும் பார்க்கின்ற முன்னோக்கு அவருக்கு இல்லை என்றால், விளம்பரத் துறையில் அவருக்கு எந்த எதிர்காலமும் இல்லை.”

ஒர் அதிகாரி ஒரு நபரை வேலைக்கு எடுக்கும்போது, “இந்தக் குறிப்பிட்டப் பதவியில் அந்நபர் என்ன செய்வார்?” என்ற கேள்விக்கு விடையளிப்பதற்கு முன்பாக, “அவர் தன்னுடைய தற்போதைய பதவியில் எந்த வகையான வேலையைச் செய்து கொண்டிருக்கிறார்?” என்ற கேள்விக்கு முதலில் விடையளிக்கிறார்.

பின்வரும் கருத்தைக் குறைந்தபட்சம் ஐந்து முறையாவது படித்துவிட்டுப் பிறகு தொடர்ந்து படியுங்கள்:

தன் வேலை முக்கியமானது என்று நினைக்கின்ற ஒரு நபருக்கு, தன் வேலையைச் சிறப்பாகச் செய்வது எப்படி என்பதற்குத் தேவையான மனச்சமிக்கைகள் கிடைக்கின்றன. ஒரு வேலை சிறப்பாகச் செய்யப்பட்டால், அதிகப் பதவி உயர்வுகளும் அதிகப் பணமும் அதிக கௌரவமும் அதிக மகிழ்ச்சியும் அவருக்குக் கிடைக்கும்.

குழந்தைகள் எப்படி வேகமாகத் தங்களுடைய பெற்றோர்களின் மனப்போக்குகளையும் பழக்கங்களையும் பயங்களையும் விருப்பங்களையும் சுவீகரித்துக் கொள்கின்றனர் என்பதை நாம் எல்லோருமே கவனித்திருக்கிறோம். உணவு வகைகளாக இருந்தாலும் சரி, அல்லது நடை உடை பாவனைகள், மதம் சார்ந்த கண்ணோட்டங்கள், அரசியல்ரீதியான கண்ணோட்டங்கள், பிற வகையான நடத்தைகள் என்று எதுவாக இருந்தாலும் சரி, ஒரு குழந்தையானது, அவனுடைய பெற்றோர்கள் அல்லது அவனை வளர்ப்பவர்கள் எப்படி சிந்திக்கிறார்கள் என்பதன் ஒரு பிரதிபலிப்புதான். ஏனெனில், அவர்களைப் பார்த்து அவன் அப்படியே சிந்திக்கவும் பேசவும் நடந்து கொள்ளவும் கற்றுக் கொள்கிறான்.

பெரியவர்களும் அப்படித்தான்! மக்கள் தங்கள் வாழ்நாள் நெடுகிலும் பிறரை அப்படியே நகலெடுக்கின்றனர். அவர்கள் தங்களுடைய தலைவர்களையும் மேற்பார்வையாளர்களையும்போல அப்படியே நடந்து கொள்கின்றனர். அவர்களுடைய எண்ணங்களும் நடவடிக்கைகளும் அத்தலைவர்கள் மற்றும் மேற்பார்வையாளர்களின் தாக்கத்திற்கு ஆளாகின்றன.

இதை நீங்கள் சுலபமாக சோதித்துப் பார்க்கலாம். உங்களுடைய நண்பர் ஒருவரையும் அவருடைய மேலதிகாரியையும் ஆய்வு செய்யுங்கள். அவர்கள் இருவரின் சிந்தனைக்கும் நடவடிக்கைகளுக்கும் இடையே இருக்கின்ற ஒற்றுமைகளை கவனியுங்கள்.

உங்கள் நண்பர் தன்னுடைய மேலதிகாரியையோ அல்லது சக கூட்டாளியையோ பின்வரும் சில விதங்களில் நகலெடுக்கக்கூடும்: அவர் பயன்படுத்தும் வார்த்தைகள், அவருடைய முக பாவங்கள், அவருடைய உடையலங்காரம், மற்றும் அவர் பயன்படுத்துகின்ற கார். இவை போக இன்னும் ஏராளமான விஷயங்களும் இருக்கின்றன.

நகலெடுப்பதன் சக்தியை கவனிப்பதற்கான இன்னொரு வழி, ஊழியர்களின் மனப்போக்குகளை கவனித்து, அவர்களுடைய மேலதிகாரியின் மனப்போக்குடன் அவற்றை ஒப்பிடுவது. அவர்களுடைய மேலதிகாரி பதற்றமாகவோ அல்லது கவலையுடனோ இருக்கும்போது, அவருடைய நெருங்கிய கூட்டாளிகள் அவருடைய அதே மனப்போக்குகளைப் பிரதிபலிப்பர். அவர் உற்சாகமாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் இருக்கும்போது, அவர்களும் உற்சாகமாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் இருப்பர்.

நான் கூற வருகின்ற விஷயம் இதுதான்: நாம் நம் வேலையைக் குறித்துக் கொண்டிருக்கும் மனப்போக்குதான் நம்கீழ் பணியாற்றுபவர்கள் தங்கள் வேலையைக் குறித்து எப்படிப்பட்ட சிந்தனையைக் கொண்டுள்ளனர் என்பதைத் தீர்மானிக்கிறது.

நம்கீழ் பணியாற்றுகின்ற நபர்கள் தங்கள் வேலையைக் குறித்துக் கொண்டிருக்கும் மனப்போக்குகள் நம்முடைய வேலை குறித்து நாம் கொண்டிருக்கும் மனப்போக்கின் நேரடிப் பிரதிலைப்புகளாகும். ஒரு குழந்தை தன்னுடைய பெற்றோரின் மனப்போக்குகளை எப்படிப் பிரதிபலிக்கிறதோ, அதேபோல நம்முடைய ஊழியர்கள் நம்முடைய மனப்போக்குகளைத் தங்கள் நடத்தையின் மூலம் பிரதிபலிக்கின்றனர்.

வெற்றிகரமான மக்கள் அனைவரிடமும் இருக்கின்ற ஒரு பண்புநலன் உற்சாகம் ஆகும். உற்சாகமான ஒரு விற்பனையாளர் தன்னுடைய கடைக்கு வருகின்ற

வாடிக்கையாளரையும் உற்சாகம் கொள்ளச் செய்வதை நீங்கள் கவனித்திருக்கிறீர்களா? அவர் தங்கள் கடையில் உள்ள பொருட்கள்மீது அந்த வாடிக்கையாளருக்கு ஆர்வம் ஏற்படும்படி செய்வதை நீங்கள் பார்த்திருக்கிறீர்களா? ஓர் உற்சாகமான சொற்பொழிவாளர் தன்னுடைய பேச்சைக் கேட்டுக் கொண்டிருக்கின்ற அனைவரையும் உற்சாக வெள்ளத்தில் நீந்தச் செய்வதை நீங்கள் கவனித்திருக்கிறீர்களா? நீங்கள் உற்சாகம் கொண்டிருந்தால், உங்களைச் சுற்றி இருப்பவர்களும் உற்சாகமாக இருப்பர்.

ஆனால் ஒருவர் எவ்வாறு உற்சாகத்தை வளர்த்துக் கொள்வது? நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய அடிப்படை நடவடிக்கை உற்சாகமாக சிந்திப்பது ஒன்றுதான். உங்களுக்குள் ஒரு நன்னம்பிக்கை மனப்போக்கையும் முற்போக்குச் சிந்தனையையும் வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். “இது பிரமாதமான காரியம். நான் இதற்கு 100 சதவீதம் தகுதியானவன்!” என்ற உணர்வை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் சிந்தனைதான் உங்களை உருவாக்குகிறது. நீங்கள் உற்சாகத்தைப் பற்றி சிந்தித்தால் நீங்கள் உற்சாகமாக உணர்வீகள். மற்றவர்கள் உங்களுக்காகச் செய்கின்ற வேலை உயர்ந்த தரம் கொண்டதாக இருக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்பினால், அந்த வேலை குறித்து முதலில் நீங்கள் உற்சாகமாக இருக்க வேண்டும். உங்களுடைய உற்சாகம் மற்றவர்களையும் தொற்றிக் கொள்ளும். அப்போது அவர்கள் உயர்ந்த தரத்தோடு செயல்படுவர்.

ஆனால், உங்கள் நிறுவனத்தின் பொருட்களைத் திருடுவது, வேலை நேரத்தில் உங்கள் தனிப்பட்ட வேலைகளைச் செய்வது, செலவுக் கணக்கில் கை வைப்பது போன்ற ஏதேனும் ஒரு விதத்தில் நீங்கள் உங்கள் நிறுவனத்தை ஏமாற்றினால், உங்களின்கீழ் வேலை செய்பவர்களிடமிருந்து உங்களால் எதை எதிர்பார்க்க முடியும்? நீங்கள் எப்போதும் தாமதமாக வேலைக்கு வருவதையும் மாலையில் சீக்கிரமாகவே வீட்டிற்குப்

புறப்பட்டுச் செல்வதையும் வழக்கமாகக் கொண்டிருந்தால், உங்களுடைய குழுவினர் என்ன செய்வார்கள்?

நாம் நம்முடைய வேலை குறித்து நேர்மறையான மனப்போக்கை வளர்த்துக் கொள்வதில் உள்ள மிகப் பெரிய அனுகூலம் என்னவென்றால், நம்கீழ் வேலை செய்கின்றவர்களும் நம்மைப் பார்த்துத் தங்களுடைய வேலை குறித்து நேர்மறையான மனப்போக்கை வளர்த்துக் கொள்வர். அவர்களைக் கொண்டு நாம் எவ்வளவு வேலைகளைச் செய்து முடிக்கிறோம், அந்த வேலைகள் எவ்வளவு தரமாக இருக்கின்றன என்பதன் அடிப்படையில்தான் நம்முடைய மேலதிகாரிகள் நம்மை மதிப்பிடுகின்றனர். ஒரு நிறுவனத்தில் நீங்கள் யாருக்குப் பிராந்திய விற்பனை மேலாளராகப் பதவி உயர்வு கொடுப்பீர்கள் தன்னிடம் வேலை செய்கின்ற விற்பனையாளர்களை மேன்மையான வேலையைச் செய்ய வைக்கின்ற ஒரு கிளை விற்பனை மேலாளரையா அல்லது தன்னுடைய விற்பனையாளர்களிடமிருந்து சராசரியான வேலையை மட்டுமே செய்து வாங்குகின்ற ஒரு கிளை விற்பனை மேலாளரையா? உற்பத்தி மேலாளராக நீங்கள் யாருக்குப் பதவி உயர்வு கொடுப்பீர்கள் தன் இலக்கை அடைகின்ற துறையின் மேற்பார்வையாளருக்கா அல்லது தன் இலக்கை அடைவதில் பின்தங்கியுள்ள துறையின் மேற்பார்வையாளருக்கா?

உங்களுக்காக அதிகப்படியான வேலையை மற்றவர்களைச் செய்ய வைப்பதற்கான இரண்டு பரிந்துரைகள் இவை:

1. உங்கள் வேலை குறித்து எப்போதும் நேர்மறையான மனப்போக்கை வெளிப்படுத்துங்கள். அப்போது உங்களின்கீழ் வேலை செய்கின்றவர்களும் சரியான சிந்தனையை வளர்த்துக் கொள்வர்.
2. நீங்கள் தினமும் உங்கள் வேலையை அணுகும்போது, “பிறர் என்னைப் பார்த்து நடந்து கொள்ளக்கூடிய விதத்தில் நான் தகுதி

வாய்ந்தவனாக இருக்கிறேனா? என்னிடம் உள்ள எல்லாப் பழக்கங்களும் எனக்குப் பிடித்திருக்கின்றனவா? அப்பழக்கங்கள் என்கீழ் வேலை செய்பவர்களிடம் இருந்தால் அது குறித்து நான் மகிழ்ச்சி கொள்வேனா?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

தினமும் பல முறை உங்களை நீங்களே உற்சாகப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்

பல மாதங்களுக்கு முன்பு, தான் உருவாக்கியிருந்த 'வெற்றி உத்தி'யைப் பற்றி ஒரு கார் விற்பனையாளர் என்னிடம் கூறினார்.

"கார் வாங்கக்கூடிய சாத்தியமுள்ள நபர்களிடம் கார்களைப் பற்றி விளக்கிக் காட்ட ஏற்பாடு செய்வதற்கு அவர்களிடம் முன்னனுமதி பெறுவதற்காக தினமும் இரண்டு மணிநேரம் தொலைபேசி அழைப்பு விடுக்க வேண்டியது என் வேலையின் மிகப் பெரிய ஒரு பகுதியாகும். மூன்று ஆண்டுகளுக்கு முன்பு நான் முதன்முதலாகக் கார் விற்பனை செய்யத் தொடங்கியபோது, இது எனக்கு ஒரு பெரிய பிரச்சனையாக இருந்தது. நான் சங்கோஜம் கொண்டவனாகவும் பயப்படுபவனாகவும் இருந்தேன். தொலைபேசியில் என்னுடைய குரலில் அவை வெளிப்பட்டதை நான் அறிவேன். என்னுடைய தயக்கத்தின் காரணமாக, நான் அழைப்பு விடுத்த மக்களில் பெரும்பாலானோர், 'எனக்கு ஆர்வமில்லை,' என்று கூறி என் அழைப்பைத் துண்டித்தனர்.

"அந்தக் காலகட்டத்தில் எங்கள் விற்பனை மேலாளர் ஒவ்வொரு திங்கட்கிழமை காலையிலும் ஒரு விற்பனைக் கூட்டத்தை நடத்தினார். ஒவ்வொரு கூட்டமும் உத்வேகமூட்டுவதாக இருந்தது. எனக்கு அது ஒரு நல்லவிதமான உணர்வைக் கொடுத்தது. மேலும், மற்ற எந்தவொரு நாளையும்விட, திங்கட்கிழமையன்றுதான் நான் அதிகமான கார் விளக்கங்களுக்கு ஏற்பாடு

செய்தேன். ஆனால் பிரச்சனை என்னவென்றால், திங்கட்கிழமை இருக்கும் உத்வேகம் படிப்படியாகக் குறைந்து, அந்த வார இறுதியில் நான் மீண்டும் உத்வேகம் இழந்து இருப்பேன்.

“அப்போது எனக்கு ஒரு யோசனை தோன்றியது. என் விற்பனை மேலாளரால் எனக்கு உத்வேகமூட்ட முடிகிறது என்றால், என்னை நானே ஏன் உற்சாகப்படுத்திக் கொள்ள முடியாது என்ற கேள்வி என்னுள் முளைத்தது. வாடிக்கையாளர்களுக்குத் தொலைபேசி அழைப்பு விடுப்பதற்கு முன்பாக என்னை நானே ஏன் உத்வேகப்படுத்திக் கொள்ளக்கூடாது என்று எனக்குத் தோன்றியது. அன்றே அதை முயற்சி செய்து பார்ப்பதென்று நான் தீர்மானித்தேன். யாரிடமும் சொல்லிக் கொள்ளாமல், கார்கள் நிறுத்தி வைக்கப்பட்டிருந்த இடத்திற்குச் சென்று, காலியான ஒரு காரை நான் கண்டுபிடித்தேன். பிறகு, பல நிமிடங்கள் எனக்கு நானே பேசிக் கொண்டேன். ‘நான் ஒரு நல்ல விற்பனையாளன். நான் ஒரு மிகச் சிறந்த விற்பனையாளனாக ஆகப் போகிறேன். நான் நல்ல கார்களை விற்கிறேன், வாடிக்கையாளர்களுக்கு நல்லத் திட்டங்களைப் பரிந்துரைக்கிறேன். நான் அழைப்பு விடுக்கின்ற மக்களுக்கு அந்தக் கார்கள் தேவை. நான் அவற்றை அவர்களிடம் விற்கப் போகிறேன்,’ என்று எனக்கு நானே கூறிக் கொண்டேன்.

“துவக்கத்திலிருந்தே இந்த அணுகுமுறை நல்ல பலனளித்தது. தொலைபேசி அழைப்பு விடுப்பதில் எனக்கு இருந்த தயக்கம் முற்றிலுமாக மறைந்தது. நானாக மனமுவந்து அந்த அழைப்புகளை விடுக்க விரும்பினேன். இப்போதும் எனக்கு நானே உற்சாகமூட்டிக் கொள்கிறேன். நான் ஒவ்வோர் அழைப்பு விடுப்பதற்கு முன்பாகவும், நான் ஒரு தலைசிறந்த விற்பனையாளன் என்றும், நான் அதிக எண்ணிக்கையில் கார்களை விற்கப் போகிறேன் என்றும் எனக்கு நானே நினைவுபடுத்திக் கொள்கிறேன்.”

இது ஒரு நல்ல யோசனை என்று நீங்கள் ஒப்புக் கொள்வீர்கள் என்று நான் நம்புகிறேன். நீங்கள் உச்சத்தை அடைய விரும்பினால், நீங்கள் உச்சத்தில் இருப்பதுபோல

உணர வேண்டும். உங்களை நீங்களே உற்சாகப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். அப்போது நீங்கள் வலிமையானவராக உணர்வீர்கள்.

சமீபத்தில் நான் நடத்திய ஒரு பயிற்சி வகுப்பில், 'ஒரு தலைவராக இருத்தல்' என்ற தலைப்பில் ஒவ்வொரு நபரும் பத்து நிமிட உரை ஒன்றை வழங்க வேண்டும் என்று நான் கேட்டுக் கொண்டேன். அவர்களில் ஒருவர் ஒரு மோசமான உரையை நிகழ்த்தினார். அவருடைய கைகால்கள் நடுங்கின. தான் கூறவிருந்த விஷயம் அவருக்கு மறந்துவிட்டது. ஐந்தாறு நிமிடங்கள் தட்டுத்தடுமாறிப் பேசிய பிறகு, அவர் சோர்ந்து உட்கார்ந்துவிட்டார்.

அன்றைய நாளுக்கான பயிற்சி முடிந்த பிறகு, மறுநாள் வகுப்பிற்குப் பதினைந்துநிமிடங்கள் முன்னதாகவே வந்துவிடும்படி நான் அவரிடம் கூறினேன்.

தான் ஒப்புக் கொண்டபடியே அவர் பதினைந்து நிமிடங்கள் முன்னதாக வந்துவிட்டார். முந்தைய நாள் அவர் ஆற்றிய உரையைப் பற்றி நாங்கள் இருவரும் கலந்து பேசினோம். முந்தைய நாளன்று அவர் தன் பேச்சைத் துவக்குவதற்கு ஐந்து நிமிடங்களுக்கு முன்பு அவருடைய மனத்தில் என்ன ஒடிக் கொண்டிருந்தது என்று நினைவுபடுத்திக் கூறுமாறு நான் அவரிடம் கேட்டேன்.

"நான் எவ்வளவு பயந்து போயிருந்தேன் என்பது பற்றித்தான் நான் யோசித்தேன். நான் எல்லோர் முன்னிலையிலும் ஒரு முட்டாளாகத் தோன்றப் போகிறேன் என்று நான் பயந்தேன். என்னால் ஒரு வெற்றிகரமான உரையை வழங்க முடியாது என்று எனக்குத் தோன்றியது. 'ஒரு தலைவராக இருப்பதைப் பற்றிப் பேசுவதற்கு நான் யார்?' என்ற எண்ணம் என் மனத்தை ஆக்கிரமித்திருந்தது. நான் பேச வேண்டிய விஷயங்களை நான் நினைவுபடுத்திப் பார்க்க முயற்சித்தேன், ஆனால் நான் தோற்றுவிடுவேன் என்ற எண்ணம் மட்டுமே என் மனத்தில் மேலோங்கி இருந்தது," என்று அவர் கூறினார்.

"உங்கள் பிரச்சனைக்கான விடை உங்கள் பதிலிலேயே இருக்கிறது. நீங்கள் பேசத் தொடங்குவதற்கு முன்பு மனத்தளவில் உங்களை நீங்களே தோற்கடித்துவிட்டீர்கள். நீங்கள் தோற்கப் போகிறீர்கள்

என்று உங்களை நீங்களே நம்ப வைத்துவிட்டீர்கள். உங்கள் உரை மோசமாக அமைந்ததில் வியப்பு என்ன இருக்கிறது? துணிச்சலை வளர்த்துக் கொள்வதற்கு பதிலாக நீங்கள் பயத்தை வளர்த்துக் கொண்டீர்கள்.

"இந்தப் பயிற்சி வகுப்பு இன்னும் நான்கு நிமிடங்களில் தொடங்க உள்ளது. அடுத்த ஒருசில நிமிடங்களுக்கு உங்களை நீங்களே உற்சாகப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். இந்த அரங்கிற்கு எதிரே இருக்கும் அறைக்குச் சென்று, 'நான் ஒரு சிறந்த சொற்பொழிவை வழங்கப் போகிறேன். மற்றவர்களிடம் கூறுவதற்கு என்னிடம் ஒரு முக்கியமான செய்தி இருக்கிறது. நான் அதைத் துணிச்சலாக அவர்களிடம் கூறப் போகிறேன்,' என்று உங்களுக்கு நீங்களே கூறிக் கொள்ளுங்கள். இதை ஆணித்தரமாகவும் அழுத்தம் திருத்தமாகவும் தொடர்ந்து பல முறை கூறுங்கள். பிறகு இந்த அரங்கிற்குள் வந்து மீண்டும் உங்கள் உரையை வழங்குங்கள்."

அவருடைய பேச்சில் இருந்த வித்தியாசத்தை நீங்கள் கேட்டிருந்தால் நீங்கள் ஆச்சரியம் அடைந்திருப்பீர்கள். தனக்குத் தானே அவர் கொடுத்துக் கொண்ட அந்த ஊக்குவிப்பு, ஓர் அற்புதமான உரையை வழங்குவதற்கு அவருக்கு உதவியது.

உங்களுக்கு உத்வேகமூட்டக்கூடிய சுயபுகழ்ச்சியைப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். உங்களை நீங்களே சிறுமைப்படுத்திக் கொள்ளாதீர்கள், சுயதண்டனை வழங்காதீர்கள். உங்கள் சிந்தனைப்படியே நீங்கள் உருவாகிறீர்கள். உங்களைப் பற்றி உயர்வாக எண்ணுங்கள்.

உங்களை நீங்கள் உயர்வாக மதிக்க வேண்டும், இல்லாவிட்டால் மற்றவர்கள் உங்களை உயர்வாக மதிக்க மாட்டார்கள். நடைபிணங்களாக வாழ்கின்ற பலரை தினமும் நீங்கள் பார்க்கக்கூடும். அவர்களுக்குத் தங்களைப் பற்றிய சுயமதிப்பு முற்றிலுமாக இருப்பதில்லை. இவர்கள் அக்கறையற்றவர்களாக இருக்கின்றனர். இவர்கள் தங்களைப் பற்றி மிகத் தாழ்வாக நினைக்கின்றனர். தாங்கள் முக்கியமானவர்கள் அல்ல என்பதுபோல அவர்கள் உணர்கின்றனர். அவர்கள்

அவ்வாறு உணர்வதால், அவர்கள் முக்கியமற்றவர்களாக இருக்கின்றனர்.

இவர்கள் தங்கள் சுயமதிப்பை வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். தாங்கள் முதல்தரமான நபர்கள் என்பதை அவர்கள் உணர வேண்டும். அவர்களுக்குத் தங்கள்மீது உண்மையான நம்பிக்கை இருக்க வேண்டும்.

டாம் ஸ்டேலி என்ற இளைஞர் வேகமாக முன்னேறிக் கொண்டிருக்கிறார். அவர் தினமும் தன்னைத் தானே மூன்று முறை ஊக்குவித்துக் கொள்கிறார். அவர் தன்னைப் பற்றிய ஒரு சுயவிளம்பரத்தைத் தயாரித்து வைத்துள்ளார். அதை அவர் ஓர் அட்டையில் எழுதி, தன் பர்ஸில் எப்போதும் வைத்திருக்கிறார். அதில் இப்படி எழுதப்பட்டிருக்கிறது:

"டாம் ஸ்டேலி, நீ ஒரு முக்கியமான நபர். நீ பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பவன். எனவே, எல்லாவற்றைப் பற்றியும் எப்போதும் பிரம்மாண்டமாகவே சிந்தித்துக் கொண்டிரு. முதல்தர வேலையைச் செய்வதற்குரிய திறன் உனக்கு இருக்கிறது. எனவே எப்போதும் முதல்தரமாகவே செயல்படு.

டாம், நீ மகிழ்ச்சியின்மீதும், முன்னேற்றத்தின்மீதும், செழிப்பின்மீதும் நம்பிக்கை கொண்டுள்ளாய். எனவே, மகிழ்ச்சியையும் முன்னேற்றத்தையும் செழிப்பையும் பற்றி மட்டுமே பேசு.

உன்னிடம் ஏராளமான செயல்வேகம் இருக்கிறது. எனவே, அதை உன் வேலையை நோக்கித் திருப்பு. எதுவொன்றாலும் உன்னைத் தடுத்து நிறுத்த முடியாது. நீ உற்சாகம் மிக்கவன். உன் உற்சாகம் உன் ஊடாக வெளிப்பட வழிவிடு. உன் தோற்றம் வசீகரமாக இருக்கிறது. நீ மகிழ்ச்சியாக உணர்கிறாய். அப்படியே இருந்து கொள்.

டாம் ஸ்டேலி, நேற்று நீ ஒரு சிறந்த மனிதனாக விளங்கினாய். இன்று அதைவிடச் சிறந்த ஒருவனாக நீ இருக்கப் போகிறாய். அதை நோக்கிச் செயல்படு. இப்போது முன்னோக்கிச் செல்."

தான் ஒரு செயற்துடிப்புள்ள, வெற்றிகரமான நபராக உருவாகியதற்கு அந்த சுயவிளம்பரம் தனக்குப் பெரிதும்

உதவியதாக டாம் கூறுகிறார். “என்மீது எனக்கு நம்பிக்கை ஏற்படுவதற்கு முன்பாக நான் எல்லோரையும்விடத் தாழ்ந்தவன் என்று நான் நினைத்தேன். ஆனால் வெற்றி பெறுவதற்குத் தேவையான அனைத்து அம்சங்களும் என்னிடம் இருப்பதை இப்போது நான் உணர்கிறேன். நான் வெற்றி பெற்றுக் கொண்டிருக்கிறேன். நான் எப்போதும் வெற்றி பெறுவேன்.”

உங்களைப் பற்றிய ஒரு சுயவிளம்பரத்தை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கான வழியை இப்போது நாம் பார்க்கலாம். முதலில், உங்களிடம் உள்ள திறமைகளையும் மேன்மையான அம்சங்களையும் உங்கள் மனத்தில் பட்டியலிட்டுக் கொள்ளுங்கள். “என்னுடைய மிகச் சிறந்த பண்புநலன்கள் எவை?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். உங்களைப் பற்றி விவரிப்பதற்கு வெட்கப்படாதீர்கள்.

அடுத்து, இவ்விஷயங்களை ஒரு காகிதத்தில் உங்கள் சொந்த வார்த்தைகளில் எழுதிக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, உங்களுடைய சுயவிளம்பரத்தை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். டாம் ஸ்டேலியின் சுயவிளம்பரத்தை மீண்டும் படித்து, அவர் எப்படித் தனக்குத் தானே பேசிக் கொள்கிறார் என்பதை கவனியுங்கள். பிறகு நீங்கள் உங்களுடன் பேசுங்கள். இதில் ஒளிவுமறைவு தேவையில்லை. நீங்கள் உங்கள் சுயவிளம்பரத்தைப் படிக்கும்போது, உங்களைத் தவிர வேறு யாரைப் பற்றியும் நினைக்காதீர்கள்.

மூன்றாவதாக, தினமும் ஒரு முறையாவது உங்கள் விளம்பரத்தை வாய்விட்டுப் படியுங்கள். இதற்குத் தனியாக ஓர் இடத்தைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளுங்கள். முகம் பார்க்கும் கண்ணாடி ஒன்றின் முன்னால் நின்று கொண்டு இவ்வாறு வாய்விட்டுப் படிப்பது அதிக நன்மை பயக்கும். உங்கள் விளம்பரத்தை மன உறுதியோடு படியுங்கள். உங்கள் ரத்த வேகம் அதிகரிக்கட்டும். உங்கள் உடல் புத்துணர்ச்சி பெறட்டும்.

நான்காவதாக, தினமும் பல முறை உங்கள் விளம்பரத்தை அமைதியாகப் படியுங்கள். துணிச்சல் தேவைப்படுகின்ற எந்தவொரு காரியத்திலும் ஈடுபடுவதற்கு முன்பாக அதைப் படியுங்கள். நீங்கள்

மனச்சோர்வு அடைந்திருக்கும் ஒவ்வொரு முறையும் அதைப் படியுங்கள். உங்கள் விளம்பரம் எப்போதும் உங்கள் கைவசம் இருக்கட்டும். அதை முறையாகப் பயன்படுத்துங்கள்.

இன்னொரு முக்கியமான விஷயத்தை நினைவில் வைத்திடுங்கள். வெற்றிக்கான இந்த உத்தியைக் கண்டு ஏராளமானோர் நகைக்கக்கூடும். ஏனெனில், முறைப்படுத்தப்பட்ட சிந்தனையிலிருந்துதான் வெற்றி பிறக்கிறது என்பதை அவர்கள் நம்ப மறுக்கின்றனர். ஆனால், சராசரி மக்களின் அபிப்பிராயங்களை தயவு செய்து ஒருபோதும் ஏற்றுக் கொள்ளாதீர்கள். நீங்கள் ஒரு சராசரி நபர் அல்ல. அந்த சுயவிளம்பர உத்தி உண்மையில் பலனளிக்கும் ஒன்றுதானா என்ற சந்தேகம் உங்களுக்கு இருந்தால், உங்களுக்குத் தெரிந்த மிக வெற்றிகரமான நபர் ஒருவர் அதைப் பற்றி என்ன நினைக்கிறார் என்று கேட்டுத் தெரிந்து கொள்ளுங்கள். உங்களை சுயவிளம்பரப்படுத்திக் கொள்ளத் தொடங்குங்கள்.

உங்கள் சிந்தனையை மேம்படுத்துங்கள், முக்கியமான நபர்கள் சிந்திக்கின்ற விதத்தில் சிந்திக்கத் தொடங்குங்கள்

உங்கள் சிந்தனையை மேம்படுத்துவது உங்கள் நடவடிக்கைகளை மேம்படுத்துகிறது. இது வெற்றியை உருவாக்கித் தருகிறது. முக்கியமான நபர்கள் எப்படி சிந்திக்கிறார்களோ அவர்களைப்போல சிந்திப்பதன் மூலம் உங்களை மேம்படுத்திக் கொள்வதற்கான ஒரு சுலபமான வழி இது. பின்வரும் பட்டியலை ஒரு வழிகாட்டியாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

நான் எப்படி சிந்தித்துக் கொண்டிருக்கிறேன்? சரிபார்ப்புப் பட்டியல்

சூழ்நிலை	**உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ள வேண்டிய கேள்வி**
நான் கவலைப்படும்போது	ஒரு முக்கியமான நபர் இதைப் கவலைப்படும்போது பற்றிக் கவலைப்படுவாரா? எனக்குத் தெரிந்த மிகப் பெரிய வெற்றியாளரை இக்கருத்து பாதிக்குமா?
ஒரு யோசனை	ஒரு முக்கியமான நபருக்கு இந்த யோசனை தோன்றினால் அவர் என்ன செய்வார்?
என்னுடைய தோற்றம்	அளப்பரிய சுயமதிப்பு இருக்கின்ற ஒருவர்போல நான் தோன்றுகிறேனா?
என்னுடைய வார்த்தைகள்	வெற்றிகரமான மக்கள் பயன்படுத்துகின்ற வார்த்தைகளை நான் பயன்படுத்துகிறேனா?
நான் படிக்கின்ற விஷயங்கள்	ஒரு முக்கியமான நபர் இவற்றைப் படிப்பாரா?
உரையாடல்	வெற்றிகரமான மக்கள் இந்த விஷயத்தைப் பற்றிக் கலந்துரையாடுவார்களா?
நான் என் நிதானத்தை இழக்கும்போது	நான் கோபப்படுகின்ற விஷயம் ஒரு வெற்றிகரமான நபருக்குக் கோபத்தை ஏற்படுத்துமா?
என்னுடைய நகைச்சுவைத் துணுக்குகள்	ஒரு முக்கியமான நபர் இப்படிப்பட்ட நகைச்சுவைத் துணுக்குகளைக் கூறுவாரா?
என் வேலை	ஒரு முக்கியமான நபர்

	தன்னுடைய வேலையைப் பற்றி மற்றவர்களிடம் எப்படி விவரிப்பார்?

“ஒரு முக்கியமான நபர் இவ்விதத்தில்தான் செயல்படுவாரா?” என்ற கேள்வியை உங்கள் மனத்தில் பதிய வையுங்கள். உங்களை ஒரு பெரிய மனிதராகவும் வெற்றியாளராகவும் ஆக்கிக் கொள்வதற்கு இக்கேள்வியைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

பின்வரும் விஷயங்களை எப்போதும் உங்கள் நினைவில் வைத்திடுங்கள்:

முக்கியமானவர்போலத் தோன்றுங்கள். நீங்கள் முக்கியமானவர் என்று சிந்திப்பதற்கு அது உங்களுக்கு உதவும். உங்கள் தோற்றம் உங்களிடம் பேசுகிறது. அது உங்களை உற்சாகப்படுத்தும்படியும் உங்கள் தன்னம்பிக்கையை வளர்த்தெடுக்கும்படியும் பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் தோற்றம் மற்றவர்களிடமும் பேசுகிறது. “இவர் ஒரு முக்கியமான நபர். இவர் அறிவார்ந்தவர், செழிப்பானவர், நம்பகமானவர்,” என்று அது கூறுவதை உறுதி செய்யுங்கள்.

உங்கள் வேலை முக்கியமானது என்று எண்ணுங்கள். நீங்கள் இவ்விதத்தில் சிந்திக்கும்போது, உங்கள் வேலையை சிறப்பாகச் செய்வது எப்படி என்பதற்கான மனச்சமிக்கைகள் உங்களுக்குக் கிடைக்கும். உங்கள் வேலை முக்கியமானது என்று நீங்கள் நினைக்கும்போது, உங்களின்கீழ் வேலை செய்பவர்களும் தங்கள் வேலை முக்கியமானது என்று நினைப்பார்கள்.

தினமும் பல முறை உங்களுக்கு நீங்களே உத்வேகமூட்டிக் கொள்ளுங்கள். உங்களைப் பற்றிய ஒரு சுயவிளம்பரத்தை உருவாக்குங்கள். உங்களுக்குக் கிடைக்கின்ற ஒவ்வொரு வாய்ப்பிலும், நீங்கள் ஒரு முதல்தர நபர் என்பதை உங்களுக்கு நினைவூட்டிக் கொள்ளுங்கள்.

வாழ்வின் அனைத்துச் சூழ்நிலைகளிலும், “ஒரு முக்கியமான நபர் இவ்விதத்தில்தான் சிந்திக்கிறாரா?”

என்ற கேள்வியை உங்களுக்கு நீங்களே கேட்டுக் கொண்டு, அதற்கு நேர்மையாக விடையளியுங்கள். பிறகு அந்த விடைக்குக் கட்டுப்பட்டுச் செயல்படுங்கள்.

7

உங்கள் சூழலை நிர்வகியுங்கள்: முதல்தரமான நபராகச் செயல்படுங்கள்

உங்கள் மனம் ஓர் அற்புதமான இயந்திரம். அது ஒரு குறிப்பிட்ட விதத்தில் இயங்கும்போது, நிகரற்ற வெற்றியை நோக்கி அது உங்களை அழைத்துச் செல்லும். அதே மனம் இன்னொரு விதத்தில் செயல்படும்போது, நீங்கள் முற்றிலுமாகத் தோற்கும்படி செய்துவிடும்.

அனைத்துப் படைப்புகளிலும் மிக நுண்ணியது, மிக எளிதில் உணர்ச்சிவசப்படக்கூடியது மனம்தான். மனம் ஏன் தான் சிந்திக்கும் விதத்தில் சிந்திக்கிறது என்பதை நாம் இப்போது பார்க்கலாம். லட்சக்கணக்கான மக்கள் தாங்கள் உண்ணும் உணவின் அளவு குறித்து விழிப்புணர்வோடு இருக்கின்றனர். நாம் எவ்வளவு உணவு உட்கொள்கிறோம் என்பதில் நான் மிகவும் எச்சரிக்கையாக இருக்கிறோம். வைட்டமின்கள், தாதுப் பொருட்கள், மற்றும் பிற ஊட்டச்சத்து மாத்திரைகளுக்கு நாம் ஏகப்பட்டப் பணத்தைச் செலவிடுகிறோம். நாம் ஏன் இவ்வாறு நடந்து கொள்கிறோம் என்பதும் நமக்குத் தெரியும். நம்முடைய உடல் நம்முடைய உணவுமுறையை அப்படியே பிரதிபலிக்கிறது என்று ஊட்டச்சத்து தொடர்பான ஆய்வுகள் தெரிவிக்கின்றன. உடலின் தாங்குதிறன்,

நோயெதிர்ப்பு சக்தி, உடலின் அளவு, நம்முடைய ஆயுட்காலம் ஆகிய அனைத்தும் நாம் உண்ணுகின்ற உணவோடு நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டுள்ளன.

நம் உடலுக்கு நான் என்ன தீனி கொடுக்கிறோமோ, அதற்கு ஏற்றாற்போலவே அது வளர்கிறது. அதேபோல, நம் மனத்திற்கு நாம் என்ன தீனி கொடுக்கிறோமோ, அதற்கு ஏற்றாற்போலவே அது வளர்கிறது. மனத்திற்கான உணவானது பொட்டலங்களில் வருவதில்லை. அதைக் கடைகளில் உங்களால் வாங்க முடியாது. உங்களுடைய சூழல்தான் உங்கள் மனத்திற்கான உணவு. அதாவது, உங்களுடைய வெளிமண எண்ணங்கள் மற்றும் ஆழ்மன எண்ணங்கள்மீது தாக்கம் விளைவிக்கின்ற எண்ணற்ற விஷயங்கள்தான் உங்கள் மனத்திற்கு நீங்கள் கொடுக்கின்ற உணவாகும். நாம் எந்த வகையான மன உணவை உட்கொள்கிறோம் என்பதுதான் நம்முடைய பழக்கங்களையும் மனப்போக்குகளையும் ஆளுமையையும் தீர்மானிக்கிறது. நம் ஒவ்வொருவரிடமும் ஏதோ ஒரு திறன் இருக்கிறது. அதை நாம் வளர்த்தெடுக்க வேண்டும். அதை நாம் அந்த அளவு வளர்த்தெடுக்கிறோம், நாம் அதை எவ்வாறு வளர்த்தெடுக்கிறோம் என்பது நம் மனத்திற்கு நாம் எந்த வகையான உணவைக் கொடுக்கிறோம் என்பதைச் சார்ந்துள்ளது.

நீங்கள் கொடுக்கும் உணவை உங்கள் உடல் பிரதிபலிப்பதைப்போல, தன்னுடைய சூழல் தனக்குக் கொடுக்கின்ற இடுபொருளை உங்கள் மனம் பிரதிபலிக்கிறது.

நீங்கள் வேறொரு நாட்டில் வளர்க்கப்பட்டிருந்தால் நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக இருந்திருப்பீர்கள் என்று நீங்கள் எப்போதேனும் சிந்தித்தது உண்டா? நீங்கள் எந்த வகையான உணவுப் பதார்த்தங்களை விரும்புவீர்கள்? நீங்கள் இப்போது அணியும் அதே வகையான ஆடைகளை விரும்புவீர்களா? எந்த வகையான கேளிக்கைகள் உங்களுக்கு மிகவும் பிடிக்கும்? எந்த வகையான வேலையை நீங்கள் பார்த்துக் கொண்டிருப்பீர்கள்? உங்கள் மதம் என்னவாக இருக்கும்?

இக்கேள்விகளுக்கு உங்களால் உறுதியாக விடையளிக்க முடியாது. ஆனால் நீங்கள் வேறொரு நாட்டில் வளர்ந்திருந்தால் நீங்கள் முற்றிலும் வித்தியாசமான ஒரு நபராக உருவாகியிருப்பீர்கள். ஏனெனில், வேறொரு சூழலின் தாக்கத்திற்கு நீங்கள் ஆளாகியிருப்பீர்கள். 'நீங்கள் உங்கள் சூழலின் விளைவு' என்று கூறப்படுவது முற்றிலும் உண்மை.

சூழல்தான் நம்மைச் செதுக்கி வடிவமைக்கிறது, நாம் இப்போது சிந்திக்கும் விதத்தில் நம்மை சிந்திக்க வைக்கிறது என்பதை நினைவில் வைத்திடுங்கள். உங்கள் பழக்கங்கள் மற்றும் நடை உடை பாவனைகளில் ஒன்றுகூட உங்கள் சூழலின் தாக்கத்திற்கு அப்பாற்பட்டதாக இருக்காது. நாம் நடக்கின்ற விதம், நாம் இருமுகின்ற விதம், ஒரு கோப்பையைப் பிடிக்கின்ற விதம், நமக்குப் பிடித்தமான இசை, இலக்கியம், கேளிக்கை, ஆடைகள் போன்ற சிறுசிறு விஷயங்கள்கூடப் பெரும்பாலும் நம்முடைய சூழலின் தாக்கத்திலிருந்து உருவாகின்றவையே.

மிக முக்கியமாக, உங்கள் சிந்தனையின் அளவு, உங்கள் இலக்குகள், உங்கள் மனப்போக்குகள், உங்கள் ஆளுமை ஆகிய அனைத்துமே உங்கள் சூழலால் உருவாக்கப்படுகின்றவையே.

எதிர்மறையான மக்களுடன் நீண்டகாலம் தொடர்பு கொண்டிருப்பது நாம் எதிர்மறையாக சிந்திக்க வழி வகுத்துவிடும். அற்பமான நபர்களுடன் நாம் கலந்து பழகும்போது அற்பமான பழக்கங்கள் நம்முள் உருவாகும். இதற்கு நேரெதிராக, பெரிய யோசனைகளைக் கொண்ட மக்களுடன் நாம் கலந்துறவாடும்போது நம்முடைய சிந்தனை உயர்கிறது. லட்சியவாத மக்களுடன் நெருக்கமான தொடர்பு கொள்வது நமக்கும் ஒரு லட்சியத்தைக் கொடுக்கும்.

நீங்கள் இன்று யாராக இருக்கிறீர்களோ அதுவும், உங்கள் ஆளுமையும், குறிக்கோள்களும், வாழ்வில் உங்களுடைய தற்போதைய அந்தஸ்தும் உங்கள் உளவியல்ரீதியான சூழலின் விளைவுதான் என்று நிபுணர்கள் ஒப்புக் கொள்கின்றனர். இன்றிலிருந்து

ஓராண்டிலும், ஐந்து ஆண்டுகளிலும், பத்து ஆண்டுகளிலும், இருபது ஆண்டுகளிலும் நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக இருப்பீர்கள் என்பது உங்களுடைய எதிர்காலச் சூழலையே முழுவதுமாகச் சார்ந்துள்ளது என்பதையும் நிபுணர்கள் ஒப்புக் கொள்கின்றனர்.

காலப்போக்கில் நீங்கள் மாறுவீர்கள். இது நம் எல்லோருக்கும் தெரிந்ததுதான். ஆனால் நீங்கள் எப்படி மாறுவீர்கள் என்பது உங்களுடைய எதிர்காலச் சூழலைச் சார்ந்துள்ளது. அதாவது, நீங்கள் உங்கள் மனத்திற்கு அளிக்கும் இடுபொருளைச் சார்ந்துள்ளது. நம்முடைய எதிர்காலச் சூழல் நமக்கு மனநிறைவையும் செழிப்பையும் கொடுக்கின்ற வகையில் அதை எப்படி அமைக்கலாம் என்பதை நாம் இப்போது பார்க்கலாம்.

வெற்றி பெறும் விதத்தில் உங்களை மாற்றிக் கொள்ளுங்கள்

உயர்ந்த அளவிலான வெற்றியைப் பெறுவதிலிருந்து உங்களைத் தடுத்து நிறுத்துகின்ற முக்கியத் தடை, அந்தக் குறிப்பிட்டக் காரியம் உங்கள் திறனுக்கு அப்பாற்பட்டது என்ற உங்களுடைய எண்ணம்தான். நம்முடைய சிந்தனையை சராசரிக்கும் கீழான நிலைகளுக்கு இட்டுச் செல்கின்ற, நம்மை அடக்கி ஆளுகின்ற பலப்பல சக்திகளில் இருந்துதான் இந்த மனப்போக்கு உருவாகிறது.

நம்மை ஆட்டுவிக்கின்ற இந்த சக்திகள் எவை என்பதைப் புரிந்து கொள்வதற்கு, நம்முடைய குழந்தைப்பருவத்தை நாம் நினைவுகூர வேண்டும். நாம் குழந்தைகளாக இருந்தபோது, நாம் அனைவருமே பெரிய இலக்குகளை நிர்ணயித்தோம். கண்ணுக்குத் தெரியாதவற்றை வெற்றி கொள்வது, தலைவர்களாக ஆவது, உயர்ந்த முக்கியத்துவம் வாய்ந்த பதவிகளை அடைவது, உற்சாகமூட்டும் விஷயங்களைச் செய்வது, செல்வந்தராவது, பிரபலமடைவது போன்ற திட்டங்களை அச்சிறு வயதிலேயே நாம் சிந்தித்தோம். சுருக்கமாகக் கூறினால், நாம் ஏதேனும் ஒன்றில் முன்னோடியாக

இருப்பதற்கும் சிறந்தவராக இருப்பதற்கும் விரும்பினோம். நம்முடைய அறியாமை எனும் ஆசீர்வாதத்தின் காரணமாக, இந்த மாபெரும் இலக்குகளை அடைவதற்கான வழியை அப்போது நம்மால் தெளிவாகப் பார்க்க முடிந்தது.

ஆனால் அதன் பிறகு என்ன நிகழ்ந்தது? நம்முடைய மாபெரும் குறிக்கோள்களை அடைவதை நோக்கி நாம் செயல்படத் தொடங்குவதற்கான வயதை நாம் எட்டுவதற்கு முன்பாகவே, அடக்கியொடுக்கும் ஏராளமான சக்திகள் நம்மீது தாக்கம் விளைவிக்கத் தொடங்கின.

"கனவு காண்பது மூடத்தனம்," "உன் யோசனைகள் நடைமுறைச் சாத்தியமற்றவை, முட்டாள்தனமானவை, பத்தாம்பசலித்தனமானவை," "நீ நினைப்பதை சாதிப்பதற்கு உன்னிடம் ஏராளமான பணம் இருக்க வேண்டும்," "நீ முன்னேறுவதற்கு அதிர்ஷ்டம் இருக்க வேண்டும் அல்லது செல்வாக்குமிக்க நண்பர்கள் உனக்கு வாய்த்திருக்க வேண்டும்," "உனக்கு வயது போதாது (அல்லது மிகவும் வயதாகிவிட்டது)." போன்ற பிரச்சாரங்கள் எல்லாப் பக்கங்களிலிருந்தும் உங்களை நோக்கி ஏவப்பட்டிருக்கும்.

"உன்னால் சாதிக்க முடியாது, எனவே வீணாக முயற்சி செய்யாதே" என்ற வகையான முழக்கம் சரமாரியாகத் தாக்கியதன் விளைவாக, உங்களுக்குத் தெரிந்த மக்களை மூன்று குழுக்களாகப் பிரிக்கலாம்.

முதல் குழு

முற்றிலுமாகச் சரணடைந்துவிட்டவர்கள் இவர்கள். முன்னேறுவதற்குத் தேவையான எதுவும் தங்களிடம் இல்லை என்றும், உண்மையான சாதனையும் வெற்றியும் அதிர்ஷ்டக்கார நபர்களுக்கும் ஏதோ ஒரு விதத்தில் தனிச்சிறப்பு வாய்க்கப் பெற்றிருப்பவர்களுக்கும் மட்டுமே உரியவை என்றும் மிக ஆழமாக நம்புகின்றவர்கள் இவர்கள். இவர்களை உங்களால் சுலபமாக அடையாளம் கண்டுகொள்ள முடியும். ஏனெனில், தங்களுடைய தற்போதைய நிலையை நியாயப்படுத்துவதற்கும், தாங்கள் உண்மையிலேயே மிகவும் 'மகிழ்ச்சியாக' இருப்பதாக விளக்குவதற்கும் இவர்கள் பெரிதும் முனைவார்கள்.

எனக்குத் தெரிந்த, முப்பத்து இரண்டு வயது நிரம்பிய மிக அறிவார்ந்த நபர் ஒருவர், ஒரு சராசரி வேலையைத் தக்கவைத்துக் கொண்டு, பொருளாதாரரீதியாகத் தான் பாதுகாப்பாக இருப்பதாக நினைத்துக் கொண்டு இருக்கிறார். சமீபத்தில், தன்னுடைய தற்போதைய வேலையில் தான் திருப்தியாக இருந்ததாகக் கூறிய அவர், அதற்கான காரணத்தை என்னிடம் விளக்குவதில் எக்கச்சக்கமான நேரத்தைச் செலவிட்டார். அவர் தன்னுடைய நிலையை நியாயப்படுத்தினார் என்பது அவருக்கும் தெரியும். ஆனால் உண்மையில், தான் வளர்வதற்கும் முன்னேறுவதற்கும் தனக்கு ஒரு வாய்ப்பை வழங்கக்கூடிய ஒரு சவாலான சூழ்நிலையில் வேலை செய்யவே அவர் பெரிதும் விரும்பினார். ஆனால், அந்த 'ஆதிக்க சக்திகள்,' பெரிய சாதனைகளுக்கு அவர் தகுதியானவர் அல்ல என்று அவரை நம்ப வைத்திருந்தன.

இந்த முதல் குழுவினர், உண்மையில், தன் வேலையில் திருப்தியை உணராத ஒருவர் வேறு வேலை தேடுவதில் மும்முரமாக இருக்கின்ற நபரைப் போன்றவர்கள்தான். மீள முடியாத ஒரு மோசமான இடத்தில் சிக்கிக் கிடப்பதை நியாயப்படுத்துவது, என்றேனும் ஒருநாள் ஏதோ ஒரு விதத்தில் தானாக ஒரு வாய்ப்பு வந்து உங்கள் வீட்டுக் கதவைத் தட்டும் என்ற நம்பிக்கையில் எந்த இலக்குமின்றி அலந்து திரிவதைப் போன்றதாகும்.

இரண்டாவது குழு

பாதி சரணடைந்திருப்பவர்கள் இவர்கள். தாங்கள் வெற்றி பெறுவோம் என்ற கணிசமான நம்பிக்கையோடு வாழ்க்கைக்குள் அடியெடுத்து வைப்பவர்கள் இவர்கள். இவர்கள் தங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்கின்றனர், வேலை செய்கின்றனர், திட்டமிடுகின்றனர். ஆனால் ஒரு பத்து ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, இவர்களிடம் எதிர்ப்பு உருவாகிறது. உயர்பதவிகளுக்கான போட்டிகள் கடுமையாக இருப்பதாக அவர்கள் உணர்கின்றனர். பிறகு, இவ்வளவு கடுமையாகப் போட்டியிட்டுக் கிடைக்கக்கூடிய

வெற்றிக்காகத் தங்கள் நேரத்தைச் செலவிடுவது மதிப்பற்றது என்று அவர்கள் தீர்மானிக்கின்றனர்.

“நாம் சராசரி நபர்களைவிட அதிகப் பணம் சம்பாதிக்கிறோம், அவர்களைவிட சிறப்பாக வாழ்கிறோம். பிறகு நாம் ஏன் நம்மை வருத்திக் கொள்ள வேண்டும்?” என்று அவர்கள் தங்களுக்குத் தாங்களே நியாயம் கற்பித்துக் கொள்கின்றனர்.

உண்மையில், இவர்கள் சில பயங்களுக்கு ஆளாகியுள்ளனர். தோல்வி பற்றிய பயம், சமூக ஒப்புதலின்மை பற்றிய பயம், பொருளாதாரப் பாதுகாப்பின்மை பற்றிய பயம், தங்களிடம் ஏற்கனவே இருப்பவற்றைத் தாங்கள் இழந்துவிடுவோமோ என்ற பயம் ஆகியவை இவர்களை ஆட்டுவிக்கின்றன. தாங்கள் சரணடைந்துவிட்டோம் என்பதை அவர்கள் அறிந்திருப்பதால், வாழ்வில் அவர்களுக்கு மனநிறைவு இருப்பதில்லை. வாழ்வில் வெற்றிநடை போடுவதற்கு பயந்து கொண்டு, ஒரு சராசரி வாழ்க்கையை வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்ற பல திறமையான, அறிவார்ந்த மக்கள் இக்குழுவில் இருக்கின்றனர்.

மூன்றாவது குழு

ஒருபோதும் சரணடையாதவர்கள் இவர்கள். ஒட்டுமொத்த எண்ணிக்கையில் இரண்டு அல்லது மூன்று சதவீத மக்களே இக்குழுவில் இருக்கின்றனர். அவநம்பிக்கை தங்களை ஆட்டுவிக்க இவர்கள் அனுமதிப்பதில்லை. அந்த அடக்கியாளும் சக்திகளுக்கு அடிபணிவதில் இவர்களுக்கு நம்பிக்கை இல்லை. வாழ்க்கையை வெறுமனே ஓட்டுவதில் இவர்களுக்கு விருப்பமில்லை. மாறாக, இவர்கள் வெற்றியை நோக்கிச் செயல்படுகின்றனர். இவர்கள் மிக அதிகமாக சாதிப்பதால், இம்மூன்று குழுக்களிலும் இவர்கள்தான் அதிக மகிழ்ச்சியாக இருக்கின்றனர். இவர்கள்தான் தத்தம் துறைகளில் முன்னணி விற்பனையாளர்களாகவும், முன்னணி அதிகாரிகளாகவும், முன்னணித் தலைவர்களாகவும் திகழ்கின்றனர். வாழ்க்கை உத்வேகமூட்டுவதாகவும் வெகுமதியளிப்பதாகவும்

இருப்பதாக இவர்கள் உணர்கின்றனர். வாழ்க்கை மதிப்புவாய்ந்தது என்று இவர்கள் நம்புகின்றனர். ஒவ்வொரு புதிய நாளையும், பிறருடனான ஒவ்வொரு புதிய சந்திப்பையும் சாகசங்களாகப் பார்க்கின்ற இவர்கள், அவை முழுமையாக அனுபவிக்கப்பட வேண்டியவை என்று கருதுகின்றனர்.

ஒன்றை நாம் நேர்மையாக ஒப்புக் கொண்டுவிடுவது நல்லது. நாம் எல்லோருமே இந்த மூன்றாவது குழுவில் இருக்க விரும்புகிறோம், இல்லையா? ஒவ்வோர் ஆண்டும் பெரிய வெற்றிகளைப் பெற்றுக் கொண்டு, பெரிய விஷயங்களைச் செய்து கொண்டு, மாபெரும் விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொண்டு மகிழ்ச்சியாக இருக்கின்ற இக்குழுவில் நாமும் இடம்பெற வேண்டும் என்று நாம் விரும்புகிறோம், இல்லையா?

ஆனால் நாம் இக்குழுவில் சேர்ந்து, இதிலேயே தொடர்ந்து நீடிப்பதற்கு, நம்முடைய சூழலின் ஆதிக்க சக்திகளை நாம் எதிர்த்துப் போராடி விரட்டியாக வேண்டும். முதல் குழுவிலும் இரண்டாவது குழுவிலும் உள்ள மக்கள் எப்படி உங்களைத் தடுத்து நிறுத்த முயற்சிப்பார்கள் என்பதைப் புரிந்து கொள்வதற்கு, பின்வரும் எடுத்துக்காட்டை ஆய்வு செய்யுங்கள்.

நீங்கள் உங்கள் ‘சராசரி’ நண்பர்கள் பலரிடம் சென்று, “என்றேனும் ஒருநாள் நான் இந்நிறுவனத்தின் துணைத் தலைவராக ஆவேன்,” என்று உண்மையுடன் கூறிப் பாருங்கள்.

பிறகு என்ன நிகழும் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்? நீங்கள் ஏதோ விளையாட்டாகக் கூறுவதாக அவர்கள் நினைப்பார்கள். நீங்கள் உண்மையிலேயே அப்படி உணர்வதாக அவர்கள் நம்பும் பட்சத்தில், “நீ ஓர் அப்பாவி. உலக நடப்பைப் பற்றி நீ இன்னும் ஏராளமான விஷயங்களைக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டியுள்ளது” என்று அவர்கள் கூறுவதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம்.

உங்களுக்கு புத்தி பேதலித்துவிட்டதாக உங்கள் முதுகிற்குப் பின்னால் அவர்கள் எள்ளி நகையாடக்கூடும்.

இப்போது, நீங்கள் உங்கள் நண்பர்களிடம் கூறிய அதே வாக்கியத்தை உங்கள் நிறுவனத்தின் தலைவரிடம்

நீங்கள் உண்மையுடன் கூறுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். அவர் இதற்கு எப்படிச் செயல்விடை அளிப்பார்? ஒன்று மட்டும் உறுதி; அவர் உங்களைப் பார்த்துச் சிரிக்க மாட்டார். அவர் உங்களை உற்று நோக்கிவிட்டு, “இவன் உண்மையிலேயே இதை உணர்ந்துதான் கூறுகிறானா?” என்று தன் மனத்திற்குள் யோசிப்பார். ஆனால் அவர் நிச்சயமாக உங்களைக் கண்டு சிரிக்க மாட்டார். ஏனெனில், பெரிய யோசனைகளைப் பெரிய மனிதர்கள் எள்ளி நகையாடுவது இல்லை.

நீங்கள் ஒரு விலையுயர்ந்த வீட்டை வாங்கத் திட்டமிட்டிருப்பதாக உங்கள் சராசரி உறவினர்கள் அல்லது கூட்டாளிகளிடம் கூறினால், அவர்கள் உங்களைப் பார்த்துச் சிரிக்கக்கூடும். ஏனெனில், உங்கள் விருப்பம் சாத்தியமற்றது என்று அவர்கள் நினைக்கின்றனர். ஆனால் ஏற்கனவே ஒரு விலையுயர்ந்த வீட்டில் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்ற ஒருவரிடம் இதைக் கூறிப் பாருங்கள். நீங்கள் கூறுவதைக் கேட்டு அவர் ஆச்சரியப்பட மாட்டார். ஏனெனில், அது சாத்தியம்தான் என்பதை அவர் அறிந்திருக்கிறார். அதற்குக் காரணம், அவர் ஏற்கனவே அதைச் சாதித்துள்ளதுதான்.

நீங்கள் செய்யவிரும்புகின்ற ஒன்றை உங்களால் செய்யமுடியாது என்று கூறுகின்ற மக்கள் வெற்றி பெறாத மக்கள். சாதனைகளைப் பொருத்தவரை, அவர்கள் சராசரியானவர்களாகவோ அல்லது சரசாரிக்கும் கீழானவர்களாகவோதான் இருப்பர். இதை நீங்கள் எப்போதும் நினைவில் வைத்திடுங்கள். இத்தகைய மக்களுடைய அபிப்பிராயங்கள் ஒரு கொடூரமான விஷம் என்பது உண்மை.

உங்களால் சாதிக்க முடியாது என்று உங்களை நம்ப வைக்க விரும்புகின்ற மக்களுக்கு எதிராக ஒரு தற்காப்பை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். அவர்களுடைய எதிர்மறை அறிவுரையை நீங்கள் ஒரு சவாலாக மட்டுமே ஏற்றுக் கொள்ளுங்கள். அதாவது, எதை உங்களால் சாதிக்க முடியாது என்று அவர்கள் கூறுகிறார்களோ, அதை உங்களால் செய்து காட்ட முடியும் என்பதை

நிரூபிப்பதற்கான ஒரு சவாலாக அதை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

பின்வரும் விஷயத்தில் நீங்கள் மிகவும் எச்சரிக்கையாக இருக்க வேண்டும்; உங்களால் வெற்றி பெற முடியும் என்ற உங்களுடைய நன்னம்பிக்கைச் சிந்தனையை எதிர்மறைச் சிந்தனையாளர்கள் அழிக்க ஒருபோதும் அனுமதித்துவிடாதீர்கள். எதிர்மறையாளர்கள் எல்லா இடங்களிலும் இருக்கின்றனர். மற்றவர்கள் நேர்மறையாக முன்னேறுவதை இவர்களால் பொறுத்துக் கொள்ள முடியாது. எனவே, அவர்களுடைய முன்னேற்றத்தைத் தடுத்து நிறுத்துவதில் இவர்கள் பேரின்பம் கொள்கின்றனர்.

நான் கல்லூரியில் படித்துக் கொண்டிருந்த காலத்தில், எங்களுடைய கல்லூரி விடுதியில் என்னுடைய அறைத் தோழனாக இருந்த ஒருவர் மிகவும் அருமையானவர். யாருக்கேனும் பணம் தேவைப்படும்போது கடன் கொடுக்கவும் பலப்பல சிறிய வழிகளில் அவர்களுக்கு உதவவும் அவர் எப்போதும் தயாராக இருந்தார். அவரிடம் பல நல்ல குணங்கள் இருந்தும்கூட, அவர் நூறு சதவீதம் எதிர்மறைச் சிந்தனையாளராக இருந்தார். வாழ்க்கையின்மீதும் எதிர்காலத்தின்மீதும் வாய்ப்புகள் குறித்தும் அவர் நம்பிக்கையற்று இருந்தார். அவர் முழுக்க முழுக்க ஓர் எதிர்மறையாளராக இருந்தார்.

அந்தக் காலகட்டத்தில், ஒரு குறிப்பிட்டச் செய்தித்தாளில் ஒரு குறிப்பிட்ட நபர் எழுதிய கட்டுரைகளை நான் உற்சாகத்தோடு படித்தேன். அவருடைய எழுத்துக்கள் நம்பிக்கையையும் நேர்மறை அணுகுமுறையையும் வாய்ப்புகளையும் வலியுறுத்தின. என்னுடைய அறைத் தோழர் நான் இந்தக் கட்டுரைகளைப் படித்ததைப் பார்த்தபோதும், நான் அவற்றைப் பற்றி பேசியதைக் கேள்விப்பட்டபோதும், என்னைப் பார்த்து, "டேவிட், முதல் பக்கத்தைப் படி, அங்குதான் வாழ்க்கையைப் பற்றி உன்னால் கற்றுக் கொள்ள முடியும். உன்னுடைய கட்டுரையாளர் பலவீனமான மக்களுக்கு வெறும் தேனொழுகும் விஷயங்களை எழுதுவதன் மூலம்

விரைவாகப் பணம் சம்பாதித்துக் கொண்டிருக்கிறார், அவ்வளவுதான்,' என்று கூறுவார்.

வாழ்க்கையில் முன்னேறுவதைப் பற்றி எங்கள் பேச்சு திரும்பியபோதெல்லாம், பணம் சம்பாதிப்பதற்கான தன்னுடைய சூத்திரத்தைப் பற்றி அவர் பேசத் தொடங்கிவிடுவார். "டேவிட், இக்காலகட்டத்தில் பணம் சம்பாதிப்பதற்கு மூன்று வழிகள் மட்டுமே உள்ளன. ஒன்று, நீ ஒரு பணக்காரப் பெண்ணை மணந்து கொள்ள வேண்டும். அல்லது, ஒரு சட்டப்பூர்வமான வழியில் ஒரு திருட்டை நிகழ்த்த வேண்டும். மூன்றாவது வழி, செல்வாக்குமிக்க நபர்களை உனக்கு நன்றாகத் தெரிந்திருக்க வேண்டும்," என்று அவர் கூறினார்.

அவர் தன்னுடைய சூத்திரத்தை நியாயப்படுத்துவதற்கு எப்போதும் எடுத்துக்காட்டுகளை வைத்திருந்தார். செய்தித்தாள்களின் முதற்பக்கத்தை எடுத்துக் கொண்டு, ஒரு தொழிற்சங்கத் தலைவர் தன்னுடைய தொழிற்சங்கத்திலிருந்து ஏராளமான பணத்தைக் கொள்ளையடித்துவிட்டு, அதிலிருந்து தப்பித்ததைப் பற்றிய ஒரு செய்தியை அவர் எனக்குச் சுட்டிக்காட்டுவார். ஒரு சாதாரணமான நபர் ஒரு பணக்காரப் பெண்ணை மணமுடித்தார் என்பது போன்ற அரிய செய்திகளுக்காக அவர் தன் கண்களில் விளக்கெண்ணெயை ஊற்றிக் கொண்டு காத்துக் கொண்டிருப்பார். செல்வாக்குமிக்க ஒரு நபரால் ஒரு பெரிய பரிவர்த்தனை நிகழ்த்தப்பட்டு அதன் மூலம் பணக்காரராக ஆன ஒருவரைப் பற்றி அவர் பேசுவார்.

வயதில் அவர் என்னைவிடப் பல ஆண்டுகள் மூத்தவர். அவர் தன்னுடைய பொறியியல் படிப்பில் நல்ல மதிப்பெண்கள் பெற்றிருந்தார். நான் அவரை ஒரு சகோதரனாகவே பார்த்தேன். வெற்றியைப் பற்றி நான் நம்பிக் கொண்டிருந்த விஷயங்களைத் தூக்கி எறிந்துவிட்டு, அவருடைய எதிர்மறையான தத்துவத்தை ஏற்றுக் கொள்ளக்கூடிய ஓர் ஆபத்தான் நிலைக்குக் கிட்டத்தட்ட அருகில் நான் வந்திருந்தேன்.

அதிர்ஷ்டவசமாக, ஒரு நாள் மாலையில் நான் அவரோடு நீண்டநேரம் உரையாடிய பிறகு, நான் தீவிரமாக

யோசித்தேன். நான் இதுவரை தோல்வியின் குரலைச் செவிமடுத்து வந்திருந்தை அப்போது நான் உணர்ந்து கொண்டேன். என்னுடைய நண்பர் என்னைத் தன்னுடைய வழிக்கு இழுப்பதற்கு முயற்சித்ததைவிட அதிகமாக, தன்னுடைய தத்துவத்தின்மீது தனக்கு அதிக நம்பிக்கை ஏற்படுவதற்காகவே அவர் அவ்வாறு பேசிக் கொண்டிருந்தார் என்பது எனக்கு உறைத்தது. அன்றிலிருந்து நான் அவரை ஒரு சோதனைப் பொருளாகப் பார்க்கத் தொடங்கினேன். அவர் கூறியவற்றை நம்புவதற்கு பதிலாக, நான் அவரை ஆய்வு செய்தேன். அவர் ஏன் அவ்வாறு எதிர்மறையாக சிந்தித்தார், அந்த எதிர்மறைச் சிந்தனை அவரை எங்கே அழைத்துச் செல்லும் என்று நான் யோசித்தேன். எதிர்மறைச் சிந்தனையாளரான என்னுடைய அந்த நண்பரை ஒரு தனிப்பட்டப் பரிசோதனையாக நான் மாற்றிக் கொண்டேன்.

கடந்த பதினோரு ஆண்டுகளாக அவரை நான் பார்க்கவில்லை. ஆனால் எங்கள் இருவருக்கும் தெரிந்த ஒருவர், ஒருசில மாதங்களுக்கு முன்பு அவரைப் பார்த்தார். என்னுடைய கல்லூரி நண்பர் இப்போது வாஷிங்டனில் ஒரு குறைவான சம்பளத்திற்கு வேலை செய்து கொண்டிருக்கிறார். அவர் மாறியிருந்தாரா என்று நான் எங்கள் பொது நண்பரிடம் கேட்டேன்.

“இல்லை, டேவிட். இன்னும் சொல்லப் போனால், அவர் முன்பைவிட அதிக எதிர்மறையானவராக ஆகியுள்ளார். வாழ்க்கையில் அவர் மிகவும் துன்பப்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறார். அவருக்கு நான்கு குழந்தைகள் உள்ளனர், ஆனால் அவருடைய வருவாய் அவருடைய குடும்பத்திற்குப் போதுமானதாக இல்லை. தன் மூளையை எப்படிப் பயன்படுத்த வேண்டும் என்பதை மட்டும் அவர் அறிந்திருந்தால், இப்போது சம்பாதித்துக் கொண்டிருப்பதவிட ஐந்து மடங்கு அதிகமாக அவரால் சம்பாதிக்க முடியும்,” என்று அவர் பதிலளித்தார்.

எதிர்மறையாளர்கள் எல்லா இடங்களிலும் இருக்கின்றனர். எனக்கு வாய்த்தக் கல்லூரி நண்பர் போன்ற எதிர்மறையாளர்கள் மற்றவர்களுக்கு நல்லதை நினைக்கின்றவர்கள். ஆனால் பொறாமை கொண்ட

மற்றவர்கள், தாங்கள் முன்னேறாமல் இருப்பதால் உங்களையும் முன்னேற விடாமல் தடுக்கின்றனர். தாங்கள் போதுமானவர்கள் அல்லர் என்று அவர்களுக்குத் தோன்றுவதால், உங்களையும் சராசரிக்குக் கீழான ஒரு நபராக ஆக்க அவர்கள் விரும்புகின்றனர்.

எனவே, கூடுதல் எச்சரிக்கையோடு நடந்து கொள்ளுங்கள். எதிர்மறையாளர்களை உன்னிப்பாக ஆய்வு செய்யுங்கள். வெற்றி பெறுவதற்காக நீங்கள் வகுத்திருக்கின்ற திட்டங்களை அவர்கள் பாழாக்க ஒருபோதும் அனுமதிக்காதீர்கள்.

எனக்குத் தெரிந்த ஓர் இளைஞர், வெவ்வேறு நிறுவனங்களில் பணியாற்றிய வேறு சிலரோடு சேர்ந்து தினமும் ஒரு காரில் ஒன்றாக வேலைக்குச் செல்வதை வழக்கமாகக் கொண்டிருந்தார். சில நாட்களில் அவர் அந்தக் காரை விட்டுவிட்டு, வேறொரு காரில் வேறு சிலருடன் சேர்ந்து அலுவலகம் செல்லத் தொடங்கினார். இந்த மாற்றத்திற்கான காரணத்தை அவர் என்னிடம் இவ்வாறு விளக்கினார்: “என்னுடன் முதல் காரில் பயணித்தவர்களில் ஒருவர் தன்னுடைய நிறுவனத்தைப் பற்றி எப்போதும் மோசமாகப் பேசிக் கொண்டே இருந்தார். எங்கள் பயணம் நெடுகிலும் அவர் அதைத் தவிர வேறு எதையும் பேசவில்லை. அவருடைய நிர்வாகம் என்ன செய்தாலும், அவர் அதில் குறைகளை மட்டுமே கண்டுபிடித்தார். தன்னுடைய மேற்பார்வையாளரிலிருந்து அவரைவிட மேலே இருந்த அனைவரைப் பற்றியும் அவர் எதிர்மறையான கருத்துக்களையே கொண்டிருந்தார். ‘எங்கள் நிறுவனத்தின் விற்பனைப் பொருட்கள் சரியில்லை. எங்கள் நிறுவனத்தின் எந்தவொரு கொள்கையும் சரியில்லை. மொத்தத்தில், எங்கள் நிறுவனத்தில் எதுவுமே சரியில்லை,’ என்ற ரீதியில் அவர் பேசினார்.

“தினமும் காலையில் நான் என் அலுவகத்தை வந்தடைந்தபோது, நான் பதற்றமாகவும் மன இறுக்கத்தோடும் இருந்ததை நான் கண்டேன். ஒவ்வோர் இரவும், அன்றைய தினம் தன்னுடைய நிறுவனத்தில் தவறாகப் போன விஷயங்களைப் பற்றி நாற்பத்தைந்து

நிமிடங்கள் அவர் பேசியதைக் கேட்டுவிட்டு நான் என் வீட்டிற்குள் நுழைந்தபோது, நான் ஊக்கமிழந்தும் உளச்சோர்வு அடைந்தும் இருந்தேன். இறுதியாக, நான் அவருடன் பயணிப்பதை நிறுத்திவிட்டு, இன்னொரு வாடகைக் காருக்கு மாறினேன். இது எனக்குப் பெரும் வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தியது. இப்போது என்னுடன் காரில் பயணிப்பவர்கள், எந்தவொரு விஷயத்தையும் அதன் இரண்டு பக்கங்களையும் அலசக்கூடியவர்களாக இருக்கின்றனர்," என்று அவர் கூறினார்.

இவர் தன்னுடைய சூழலை மாற்றிக் கொண்டார். இவரல்லவோ சாமர்த்தியசாலி?

நீங்கள் யாருடன் நெருங்கிய சகவாசம் வைத்திருக்கிறீர்களோ, அவர்களைக் கொண்டுதான் மக்கள் உங்களை எடைபோடுகின்றனர். ஒரே இனத்தைச் சேர்ந்த பறவைகள் எப்போதும் ஒன்றாக இணைந்தே பறந்து செல்லும். நம்முடைய சக ஊழியர்கள் அனைவரும் ஒரே மாதிரியானவர்கள் அல்லர். இலர் எதிர்மறையாளர்களாகவும் மற்றவர்கள் நேர்மறையானவர்களாகவும் இருக்கின்றனர். சிலர் கட்டாயத்தின் பேரில் வேலை செய்கின்றனர். மற்றவர்கள், ஒரு லட்சிய வெறியோடு தங்களுடைய முன்னேற்றத்திற்காக உழைக்கின்றனர். சிலர் தங்களுடைய மேலதிகாரி கூறுகின்ற அல்லது செய்கின்ற எல்லாவற்றையும் சிறுமைப்படுத்திப் பேசுவர். மற்றவர்கள், விஷயங்களைப் பாரபட்சமின்றி அலசுகின்றனர். தாங்கள் நல்ல தலைவர்களாக ஆக வேண்டும் என்றால், முதலில் தங்கள் தலைவரைத் தாங்கள் ஒழுங்காகப் பின்பற்றியாக வேண்டும் என்பதை அவர்கள் உணர்கின்றனர்.

நாம் யாருடன் சகவாசம் வைத்திருக்கிறோமோ, அவர்கள் நம்முடைய சிந்தனையின்மீது நேரடியாகத் தாக்கம் ஏற்படுத்துகின்றனர். எனவே, சரியான சிந்தனையைக் கொண்ட குழுவில் நீங்கள் இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

உங்களுடைய அலுவலகச் சூழலில் இருக்கின்ற படுகுழிகள் குறித்து நீங்கள் எச்சரிக்கையாக இருக்க வேண்டும். உங்கள் அலுவலகத்தில் உள்ள ஒவ்வொரு

குழுவிலும், தங்களுடைய குறைபாடுகள் பற்றி நன்றாக அறிந்து வைத்திருக்கின்ற நபர்கள் இருப்பர். அவர்கள் உங்கள் வழியில் குறுக்கிட்டு, நீங்கள் முன்னேறாதபடி பல தடைகளை ஏற்படுத்துவர். லட்சியங்களைக் கொண்ட பலர் மற்றவர்களின் நகைப்புக்கு ஆளாகியுள்ளனர், அச்சுறுத்தப்பட்டும் இருக்கின்றனர். ஏனெனில், அதிகச் செயற்திறன் கொண்டவர்களாக ஆவதற்கும் அதிக விளைவுகளை உருவாக்குவதற்கும் இவர்கள் அதிகக் கடுமையாக முயற்சிக்கின்றனர். இத்தகைய சூழ்நிலைகளை நாம் துணிச்சலோடு எதிர்கொண்டாகத்தான் வேண்டும். நீங்கள் சிகரத்தை நோக்கிச் செல்ல விரும்புவதால், உங்கள்மீது பொறாமை கொண்டுள்ள சிலர் உங்களை தர்மசங்கடத்திற்கு ஆளாக்க விரும்புவர்.

இது தொழிற்சாலைகளில் அடிக்கடி நிகழ்கிறது. உற்பத்தியைத் துரிதப்படுத்த விரும்புகின்ற ஒரு தொழிலாளியை அவருடைய சக ஊழியர்கள் வெறுக்கின்றனர். இத்தகைய சம்பவங்கள் ராணுவத்திலும் நிகழ்கின்றன. ஒரு ராணுவ அதிகாரியாக ஆக விரும்புகின்ற ஓர் இளம் ராணுவ வீரனை எதிர்மறைச் சிந்தனையைக் கொண்ட சில வீரர்கள் எள்ளி நகையாடுகின்றனர், அவனை அவமானப்படுத்துகின்றனர்.

இது வியாபாரங்களிலும் நிகழ்கிறது. தகுதியற்ற ஒருசில நபர்கள், தகுதி வாய்ந்த இன்னொருவரின் முன்னேற்றத்தைத் தடுக்கத் தங்களால் இயன்ற அளவு முயற்சிக்கின்றனர். இத்தகைய நடத்தையை உயர்நிலைப் பள்ளிகளில் நீங்கள் அடிக்கடிப் பார்த்திருக்கக்கூடும். தனக்குக் கிடைத்துள்ள கல்வி சார்ந்த வாய்ப்புகளை நன்றாகப் பயன்படுத்தி, சிறப்பாகப் படித்து, உயர்ந்த மதிப்பெண்களைப் பெற்றுத் தேர்வதற்கு முயற்சிக்கின்ற ஒரு மாணவனை, கற்கும் ஆர்வம் இல்லாத ஒருசிலர் ஒன்றாகச் சேர்ந்து கேலி செய்கின்றனர். இந்தக் கேலிப்பேச்சு எல்லை மீறிப் போகும்போது, ஒரு புத்திசாலி மாணவன், தான் புத்திசாலி அல்ல என்று எண்ணும் நிலைக்குத் தள்ளப்படுகிறான். இது அடிக்கடி நிகழ்வது வருத்தத்திற்குரியது. உங்களுக்கிடையே இந்த வகையான

எதிர்மறையாளர்கள் இருந்தால், அவர்களைக் கண்டுகொள்ளாமல் இருந்துவிடுங்கள்.

பெரும்பாலான சமயங்களில், உங்களை நோக்கி வீசப்படும் வார்த்தை அம்புகள், துவக்கத்தில் நீங்கள் நினைப்பதைப்போல உங்களைத் தனிப்பட்ட முறையில் காயப்படுத்தும் நோக்கத்தோடு எய்யப்படுபவை அல்ல. தான் ஒரு தோல்வியாளராகவும் ஊக்கமிழந்தும் இருப்பது குறித்து ஒருவருடைய மனத்தில் இருக்கும் வேதனை உணர்வுதான் இவ்விதத்தில் வெளிப்படுகிறது.

எதிர்மறைச் சிந்தனையாளர்கள் உங்களைத் தங்களுடைய தாழ்ந்த நிலைக்கு இழுப்பதற்கு ஒருபோதும் அனுமதிக்காதீர்கள். அவர்களை உதாசீனப்படுத்திவிடுங்கள். முன்னேற்றம் குறித்து சிந்திக்கின்ற மக்களுடன் நெருங்கிப் பழகுங்கள். அவர்களோடு சேர்ந்து உயருங்கள். சரியான சிந்தனையின் மூலம் உங்களால் இதைச் செய்ய முடியும்!

யார் உங்களுக்கு அறிவுரை கொடுக்கிறார்கள் என்பதை நீங்கள் கவனமாக ஆராய வேண்டும். பெரும்பாலான நிறுவனங்களில், ‘எல்லாம் தெரிந்த’ ஆசாமிகள் சிலர் உங்களுக்கு இலவச ஆலோசனைகளை வழங்குவர், உங்களைத் தங்கள் பக்கம் இழுக்க மிகவும் ஆர்வமாக இருப்பர். ஒருமுறை, அப்போதுதான் புதிதாக வேலைக்குச் சேர்ந்திருந்த ஒரு புத்திசாலி இளைஞனிடம், அந்த அலுவலகத்தில் நீண்டகாலம் வேலை செய்து வந்திருந்த ஒருவர் இப்படி இலவச ஆலோசனை வழங்கியதை நான் கேட்டேன்: “நீ இங்கு சுமூகமாக வேலை செய்ய விரும்பினால், மற்றவர்களிடம் அதிகமாகப் பேசாதே, அவர்களுடன் நெருங்கிப் பழகாதே. அவர்கள் உன்னை நன்றாக அறிந்து கொண்டால், அதிகப்படியான வேலைகளை அவர்கள் உன் தலைமீது சுமத்திவிடுவார்கள். குறிப்பாக, உன்னுடைய துறையின் மேலாளரிடமிருந்து விலகியே இரு. உனக்குக் குறைவான வேலைகளே இருக்கின்றன என்று அவர் நினைத்தால், அவர் உன்னைப் பொதி சுமக்க வைத்துவிடுவார்...”

இந்த இலவச ஆலோசனையாளர் அந்நிறுவனத்துடன் சுமார் முப்பது ஆண்டுகள் பணியாற்றியிருந்தார். அவர்

இன்னும் கீழ்மட்டத்திலேயே இருந்தார். தன் வேலையில் முன்னேற வேண்டும் என்ற துடிப்போடு இருக்கின்ற ஓர் இளைஞனுக்கு இவர் அறிவுரை வழங்கினால், அவனுடைய நிலைமை என்னவாகும் என்று சிந்தித்துப் பாருங்கள்.

உண்மையிலேயே விஷயம் அறிந்தவர்களின் அறிவுரையை நாடுவதை ஒரு விதிமுறையாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள்

வெற்றிகரமான மக்களை அவ்வளவு சுலபமாக நேரில் சந்திக்க முடியாது என்ற ஒரு தவறான சிந்தனை ஏராளமானோரிடம் இருக்கிறது. ஆனால் உண்மை அதற்கு நேரெதிரானது. வெற்றிகரமான மக்கள்தான் மிகுந்த பணிவு கொண்டவர்களாகவும் மற்றவர்களுக்கு உதவத் தயாராகவும் இருக்கின்றனர். அவர்கள் தங்கள் வேலையின்மீதும் வெற்றியின்மீது உண்மையிலேயே ஆர்வமாக இருப்பதால், தங்கள் வேலை தொடர்ந்து சுமூகமாக நடைபெற வேண்டும் என்றும், தாங்கள் ஓய்வு பெறும்போது திறமையான இன்னொருவர் தங்கள் பதவியை ஏற்றுக் கொண்டு சிறப்பாகச் செயல்பட வேண்டும் என்றும் அவர்கள் விரும்புகின்றனர். பெரும்பாலும், இன்னும் வெற்றியைச் சுவைத்திருக்காதவர்கள்தான் அணுகுவதற்குக் கடினமானவர்களாகவும் பிறருக்கு உதவத் தயாராக இல்லாதவர்களாகவும் இருக்கின்றனர்.

ஒரு பெருநிறுவன அதிகாரி இதை இப்படித் தெளிவாகக் கூறினார்: “நான் தினமும் ஏகப்பட்ட வேலைகளில் மும்முரமாக இருக்கின்ற ஒரு பெண்மணி. ஆனால், ‘என்னைத் தொந்தரவு செய்ய வேண்டாம்’ என்ற அறிவிப்பு என்னுடைய அறைக் கதவில் தொங்கவிடப்பட்டிருக்காது. மக்களுக்கு ஆலோசனை வழங்குவது என்னுடைய முக்கியமான வேலைகளில் ஒன்று. எங்கள் நிறுவனத்தில் உள்ள ஒவ்வொருவருக்கும்

சில குறிப்பிட்டப் பயிற்சிகளை நாங்கள் வழங்குகிறோம். ஆனால், தனிப்பட்ட ஆலோசனை வழங்குதல் என்பது யார் கேட்கிறார்களோ அவர்களுக்கு மட்டுமே கொடுக்கப்படும்.

"நிறுவனத்தில் உள்ள ஒரு பிரச்சனையுடனோ அல்லது ஒரு தனிப்பட்டப் பிரச்சனையுடனோ என்னை அணுகுகின்ற எவரொருவருக்கும் உதவி செய்ய நான் தயாராக இருக்கிறேன். தன்னுடைய வேலையைப் பற்றியும், மற்றவர்களுடைய வேலையுடன் அது எப்படித் தொடர்புபடுத்தப்பட்டுள்ளது என்பது பற்றியும் அதிகமாகத் தெரிந்து கொள்வதற்கான ஆர்வத்தையும் உண்மையான ஆழ்விருப்பத்தையும் வெளிப்படுத்துகின்ற ஒருவருக்குத்தான் நான் அதிகமாக உதவி செய்ய விரும்புகிறேன். ஆனால், அறிவுரை அல்லது ஆலோசனை பெறுவதில் நாட்டம் இல்லாத ஒருவருக்கு அதை வழங்குவதில் என்னால் என் நேரத்தைச் செலவிட முடியாது."

உங்கள் மனத்தில் கேள்விகள் முளைத்தால், அவற்றுக்கான விடைகளைத் தெரிந்து கொள்வதற்கு வெற்றியாளர்களை நாடிச் செல்லுங்கள். ஒரு தோல்வியாளரிடம் ஆலோசனை நாடிச் செல்வது, புற்றுநோய்க்குத் தீர்வு காண்பதற்கு ஒரு போலி மருத்துவரிடம் போவதைப் போன்றது.

வார இறுதி நாட்களிலும், தினமும் மாலை ஆறு மணியிலிருந்து மறுநாள் காலை ஒன்பது மணிவரையிலும் நிகழ்கின்ற விஷயங்கள் ஒரு நபர் தினமும் காலை ஒன்பது மணியிலிருந்து மாலை ஐந்து மணிவரை செய்கின்ற விஷயங்கள்மீது ஒரு நேரடித் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன என்பதை அதிகாரிகள் இன்று உணர்கின்றனர். வேலை நேரத்திற்கு வெளியே ஒரு நபருக்கு ஆக்கப்பூர்வமான வாழ்க்கை அமைந்திருந்தால், ஒரு மந்தமான மற்றும் சலிப்பான வாழ்க்கையை வாழ்கின்ற ஒருவரைவிட அவர் அதிக வெற்றிகரமாக இருப்பார்.

ஜான், மில்டன் ஆகிய இரண்டு சக ஊழியர்கள் தங்கள் வார இறுதி நாட்களை எப்படிச் செலவிடுகின்றனர் என்று

நாம் பார்க்கலாம். அவர்களுக்குக் கிடைக்கின்ற இறுதி விளைவுகளையும் நாம் பார்க்கலாம்.

ஜானின் வார இறுதி நாட்கள் பொதுவாக இப்படி அமைந்திருக்கும்; வழக்கமாக, ஒரு மாலைப் பொழுதை, தான் தேர்ந்தெடுக்கின்ற சில சுவாரசியமான நண்பர்களுடன் அவர் செலவிடுவார். இன்னொரு மாலைப் பொழுதை வெளியே எங்கேனும் அவர் கழிப்பார். ஒரு திரைப்படத்திற்குச் செல்வது, ஒரு சமூகப் பணித்திட்டத்தில் பங்கு கொள்வது, அல்லது சில நண்பர்களின் வீட்டிற்குச் செல்வது போன்றவற்றில் ஏதேனும் ஒன்றை அவர் செய்வார். சனிக்கிழமைக் காலைப் பொழுதை சிறுவர் சாரணர் இயக்கத்திற்கு அவர் செலவிடுவார். சனிக்கிழமை மதிய வேளையில் வீட்டில் சிறுசிறு வேலைகளைச் செய்வார். மேலும், ஏதேனும் சிறப்புப் பணித்திட்டம் ஒன்றை அவர் அடிக்கடி மேற்கொள்வார். தற்போது அவர் தன் வீட்டின் பின்புறத்தில் ஓர் அழகான பின்முற்றத்தை உருவாக்கிக் கொண்டிருக்கிறார். ஞாயிற்றுக்கிழமைகளில் ஜானும் அவருடைய குடும்பத்தினரும் ஏதேனும் பிரத்யேகமான ஒன்றைச் செய்கின்றனர். ஒரு ஞாயிறன்று அவர்கள் ஒரு மலையேற்றம் போய்விட்டு வந்தனர். இன்னொரு ஞாயிறன்று அவர்கள் ஓர் அருங்காட்சியகத்திற்குச் சென்று வந்தனர். எப்போதாவது அவர்கள் புறநகருக்குச் சென்றனர். ஏனெனில், விரைவில் ஜான் அங்கு ஒரு வீட்டை வாங்க விரும்பினார். ஞாயிறு மாலைப்பொழுதை அவர் அமைதியாகக் கழிக்கிறார். அவர் வழக்கமாக ஒரு புத்தகத்தைப் படித்துவிட்டு, தொலைக்காட்சியில் செய்தி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்க்கிறார்.

ஜானின் வார இறுதி நாட்கள் இவ்வாறு திட்டமிடப்பட்டிருக்கின்றன. அவர் பல்வேறு வகையான நடவடிக்கைகளில் தன்னை ஈடுபடுத்திக் கொள்வதால், அவருக்கு சலிப்பு ஏற்படுவதில்லை. அவர் மிகுந்த புத்துணர்ச்சியோடு தன்னுடைய மறுவாரத்தைத் துவக்குகிறார்.

மில்டனின் வார இறுதி நாட்கள் ஜானுடைய வார இறுதி நாட்களைப்போல சமநிலையில் இருப்பதில்லை. மில்டன் தன்னுடைய வார இறுதி நாட்களைத்

திட்டமிடுவதில்லை. வெள்ளிக்கிழமை இரவில் அவர் வழக்கமாகக் ‘களைப்பாக’ இருக்கிறார். அவர் தன் மனைவியிடம் சென்று, “இன்றிரவு நீ ஏதேனும் செய்ய விரும்புகிறாயா?” என்று உற்சாகமே இல்லாமல் கேட்கிறார். அதனால், ஒரு திட்டம் உருவாவதற்கு முன்பாகவே அங்கு அது மடிந்துவிடுகிறது. மில்டனும் அவருடைய மனைவியும் விருந்தினர் எவரையும் தங்கள் வீட்டிற்கு அழைப்பதில்லை என்பதால், மற்றவர்களும் அவர்களுக்கு அரிதாகவே அழைப்பு விடுத்தனர். சனிக்கிழமை காலையில் வெகுநேரம்வரை மில்டன் தூங்குகிறார். எஞ்சிய நாளின்போது அவர் ஏதேனும் சிறுசிறு வேலைகளைச் செய்கிறார். சனிக்கிழமை இரவில் வழக்கமாக மில்டனும் அவருடைய குடும்பத்தினரும் ஒரு திரைப்படத்திற்குச் செல்கின்றனர் அல்லது தொலைக்காட்சி பார்க்கின்றனர். “செய்வதற்கு வேறு என்ன இருக்கிறது?” என்று அவர்கள் கேட்கின்றனர். ஞாயிற்றுக்கிழமை காலைநேரத்தின் பெரும்பகுதியை மில்டன் தன் படுக்கையிலேயே செலவிடுகிறார். மதியம் அவர் தன் நண்பர் வில்லியம் மற்றும் அவருடைய மனைவி மேரியின் வீட்டிற்குச் செல்கிறார், அல்லது அவர்கள் இருவரும் இவருடைய வீட்டிற்கு வருகை தருகின்றனர். (வில்லியம் மற்றும் மேரியின் வீட்டிற்கு மட்டுமே மில்டனும் அவருடைய மனைவியும் அடிக்கடிச் செல்கின்றனர்.)

மில்டனின் ஒட்டுமொத்த வார இறுதியும் சலிப்பாகவே கழிந்துவிடுகிறது. ஞாயிற்றுக்கிழமை முடிவடையும்போது, அவருடைய ஒட்டுமொத்தக் குடும்பமும் எரிச்சலில் இருக்கிறது. ஏனெனில், அவர்கள் அனைவரும் வீட்டிற்குள்ளேயே அடைந்து கிடக்கின்றனர். அங்கு கைச்சண்டையோ அல்லது வாய்ச்சண்டையோ ஏற்படாவிட்டால்கூட, அவர்கள் உளரீதியாக எப்போதும் சண்டையிட்டுக் கொண்டே இருக்கின்றனர்.

மில்டனின் வார இறுதி நாட்கள் மந்தமாகவும் சலிப்பாகவும் கழிந்துவிடுகின்றன. மில்டனுக்கு எந்தப் புத்துணர்ச்சியும் கிடைப்பதில்லை.

இவ்விரண்டு வீட்டுச் சூழல்களும் ஜான் மற்றும் மில்டன்மீது எத்தகைய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன?

ஒரிரு வாரங்களுக்குக் குறிப்பிடத்தக்க எந்த விளைவும் ஏற்படுவதில்லை. ஆனால், மாதங்களும் வருடங்களும் உருண்டோடும்போது, அதன் தாக்கம் பயங்கரமானதாக இருக்கிறது.

ஜானின் வீட்டுச் சூழல் அவருக்குப் புத்துணர்ச்சியூட்டுகிறது, புதிய யோசனைகளைக் கொடுக்கிறது, அவருடைய சிந்தனையை மேம்படுத்துகிறது. இறைச்சி உணவு உட்கொண்ட ஒரு தடகள வீரரைப்போல அவர் திடகாத்திரமாக இருக்கிறார்.

மில்டனின் வீட்டுச் சூழல் அவரை உளச்சோர்வுக்கு ஆளாக்குகிறது. அவருடைய சிந்தனை பாதிக்கப்படுகிறது. வெறும் இனிப்புகளும் மதுபானமும் உட்கொண்ட ஒரு தடகள வீரரைப்போல அவர் சுரத்தின்றி இருக்கிறார்.

ஜானும் மில்டனும் இன்று ஒரே நிலையில் இருக்கக்கூடும், ஆனால் நாட்கள் செல்லச் செல்ல, அவர்கள் இருவருக்கும் இடையே ஓர் அகலமான இடைவெளி உருவாகியிருக்கும். ஏனெனில், ஜான் மிகவும் முன்னேறியிருப்பார், ஒரு தலைமைத்துவப் பதவியை அடைந்திருப்பார். ஆனால் மில்டன், மிகவும் கீழ்மட்ட நிலையில் இருப்பார்.

இவர்கள் இருவரையும் தற்செயலாகப் பார்ப்பவர்கள், “மில்டனைவிட ஜான் அதிக சாமர்த்தியசாலி” என்று கூறக்கூடும். ஆனால் இவர்களைப் பற்றித் தெரிந்த நாம், அவர்கள் இருவரும் தங்கள் மனத்திற்குக் கொடுத்துக் கொள்ளும் உள்ளீடுதான் அவர்களுடைய வேலையின் தரத்தில் இருக்கும் வித்தியாசத்திற்குக் காரணம் என்பதை அறிவோம்.

மிகப் பெரிய விளைச்சலைப் பெற வேண்டும் என்றால், அதிகப்படியான உரத்தைப் போட வேண்டியிருக்கும் என்பதை ஒவ்வொரு விவசாயியும் அறிவார். அதேபோல, நாம் சிறந்த விளைவுகளைப் பெற விரும்பினால், நாம் நம் மனத்திற்கு கூடுதல் ஊட்டச்சத்தை வழங்க வேண்டும்.

ஒருநாள் மாலைப் பொழுதின்போது, நானும் என் மனைவியும் இன்னும் ஐந்து தம்பதியரோடு சேர்ந்து, ஒரு பேரங்காடியின் உரிமையாளரும் அவருடைய மனைவியும்

வழங்கிய ஒரு விருந்தில் கலந்து கொண்டோம். விருந்து முடிந்து எல்லோரும் வீட்டிற்குப் போன பிறகு, நானும் என் மனைவியும் கூடுதலாகச் சிறிது நேரம் அங்கு இருந்ததால், எங்களுக்கு விருந்தளித்த நபரோடு பேசுவதற்கு எனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கிடைத்தது. அன்று மாலை நெடுகிலும் என் மனத்தைக் குடைந்தெடுத்துக் கொண்டிருந்த பின்வரும் கேள்வியை நான் அவரிடம் கேட்டேன். "இது உண்மையிலேயே ஓர் அற்புதமான மாலைப் பொழுதாக இருந்தது. ஆனால் ஒரு விஷயம் எனக்குப் புரியவில்லை. இவ்விருந்தில் உங்கள் தொழில்சார்ந்த அதிகாரிகள் ஏராளமானோர் இருப்பார்கள் என்று நான் எதிர்பார்த்தேன். ஆனால், உங்கள் விருந்தினர் அனைவரும் பல்வேறு துறைகளைச் சேர்ந்தவர்களாக இருந்தனர். ஓர் எழுத்தாளர், ஒரு பொறியாளர், ஒரு கணக்காளர், ஓர் ஆசிரியர் என்று பலரை நான் இங்கு சந்தித்தேன். இதற்கு என்ன காரணம்?"

அவர் லேசாகப் புன்னகைத்துவிட்டு இப்படிக் கூறினார். "நாங்கள் எங்கள் துறைசார்ந்த நபர்களையும் அடிக்கடி அழைத்து விருந்து கொடுக்கிறோம். ஆனால், எங்கள் தொழிலிலிருந்து வேறுபட்டப் பிற தொழில்களைச் செய்வோருடன் கலந்து பழகுவது எங்களுக்குப் புத்துணர்ச்சி ஊட்டுவதுபோல இருப்பதாக நானும் என் மனைவி ஹெலனும் நினைக்கிறோம். எங்களுக்கு இருக்கின்ற அதே ஆர்வங்களைக் கொண்டுள்ள மக்களுடன் மட்டுமே நாங்கள் பழகினால், நாங்கள் புதைகுழியில் சிக்கிக் கொள்வோம் என்பதை நாங்கள் அறிவோம்.

"மேலும், என்னுடைய தொழில், மக்களைச் சார்ந்த ஒன்றாகும். தினமும் ஆயிரக்கணக்கான மக்கள் எங்கள் கடைக்கு வருகை தருகின்றனர். அவர்களுடைய யோசனைகள், ஆர்வங்கள், கருத்துக் கண்ணோட்டங்கள் போன்ற பல விஷயங்களை என்னால் எவ்வளவு அதிகமாக அறிந்து கொள்ள முடியுமோ, அவர்களுக்கு விருப்பமான பொருட்களையும் சேவைகளையும் அவ்வளவு சிறப்பாக என்னால் வழங்க முடியும். அவர்கள் நிச்சயமாக எங்கள் பொருட்களையும் சேவைகளையும் வாங்குவார்கள்."

நீங்கள் உங்களுடைய சமூகச் சூழலை முதல்தரமானதாக ஆக்கிக் கொள்ள உங்களுக்கு உதவக்கூடிய சில எளிய நடவடிக்கைகள் இவை:

1. புதிய குழுக்களுடன் கலந்து பழகுங்கள். எப்போதும் ஒரே குழுவினருடன் கலந்து பழகுவதன் மூலம் உங்கள் சமூகச் சூழலை மட்டுப்படுத்திக் கொள்வது சலிப்பையும் மந்தமான மனப்போக்கையும் திருப்தியின்மையையும் உருவாக்கும். அதேபோல, உங்களுடைய வெற்றி உருவாக்கத் திட்டத்திற்கு மக்களைப் பற்றிப் புரிந்து கொள்வதில் நீங்கள் ஒரு நிபுணராக ஆக வேண்டியது அவசியம் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். ஒரே ஒரு சிறு குழுவினரை ஆய்வு செய்வதன் மூலம் மக்களைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்ள முயற்சிப்பது, ஒரே ஒரு சிறிய புத்தகத்தைப் படித்துவிட்டுக் கணிதத்தில் நிபுணத்துவம் பெற முயற்சிப்பதைப் போன்றதாகும்.
2. புதிய நண்பர்களை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள், புதிய அமைப்புகளில் சேருங்கள், உங்கள் சமூக வட்டத்தை விரிவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். பிற எல்லாவற்றிலும் இருப்பதைப்போலவே, மக்களிலும் பல்வேறு வகையினர் இருப்பது வாழ்க்கைக்கு சுவாரசியம் கூட்டுகிறது, ஒரு பரந்த பரிமாணத்தை அதற்குக் கொடுக்கிறது. மனத்திற்கு இது ஒரு சிறந்த ஊட்டமாக அமைகிறது.
3. உங்கள் கண்ணோட்டத்திலிருந்து மாறுபட்டக் கண்ணோட்டங்களைக் கொண்ட நண்பர்களைத் தேர்ந்தெடுங்கள். இந்த நவீன காலத்தில், குறுகிய கண்ணோட்டத்தைக் கொண்ட நபருக்கு அவ்வளவு நல்ல எதிர்காலம் இருப்பதில்லை. முக்கியமான பொறுப்புகளும் முக்கியமான பதவிகளும் ஒரு விஷயத்தின் இரண் பக்கங்களையும் பார்க்கின்ற நபர்களுக்கு மட்டுமே வழங்கப்படுகின்றன. பல்வேறு சமய நம்பிக்கைகளைக் கொண்ட மக்களுடன் கலந்து பழகுங்கள். உங்களுக்கு நேரெதிரான

கண்ணோட்டங்களைக் கொண்டவர்களுடன் தொடர்பு கொள்ளுங்கள். ஆனால் அவர்கள் உண்மையான ஆற்றல் கொண்டவர்களாக இருப்பதை மட்டும் உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

அற்பமான, முக்கியத்துவமற்ற விஷயங்களை விட்டுவிட்டு, அவற்றுக்கு அப்பாற்பட்ட விஷயங்கள்மீது கவனம் செலுத்துகின்ற நண்பர்களைத் தேர்ந்தெடுங்கள். உங்களுடைய யோசனைகளையும் உரையாடல்களையும்விட, உங்கள் வீட்டின் அளவு, உங்கள் வீட்டில் இருக்கின்ற அல்லது இல்லாத கருவிகள் ஆகியவற்றின்மீது அதிக அக்கறை கொண்டுள்ள மக்கள் அற்பமானவர்களாகவே இருப்பர். உங்கள் மனச்சூழலைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளுங்கள். நேர்மறையான விஷயங்களில் ஆர்வம் கொண்டுள்ள, நீங்கள் வெற்றி பெற வேண்டும் என்று உண்மையிலேயே விரும்புகின்ற நண்பர்களைத் தேர்ந்தெடுங்கள். உங்கள் திட்டங்கள் மற்றும் யோசனைகளுக்கு ஊக்கம் கொடுக்கின்ற நண்பர்களைக் கண்டுபிடியுங்கள். இதை விடுத்து, அற்பச் சிந்தனையாளர்களை உங்கள் நெருங்கிய நண்பர்களாக நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்தால், நீங்களும் மெல்ல மெல்ல ஓர் அற்பச் சிந்தனையாளராக ஆகிவிடுவீர்கள்.

உடலில் விஷம் கலந்துவிடக்கூடாது என்பதில் அளவுக்கதிகமான எச்சரிக்கையோடு நடந்து கொள்கின்ற ஒரு நாடு அமெரிக்கா. உணவு நஞ்சாக மாறிவிடக்கூடாது என்பதில் உணவக உரிமையாளர்கள் ஒவ்வொருவரும் எச்சரிக்கையாக இருக்கின்றனர். ஏதேனும் ஓரிரு அசம்பாவிதமான சம்பவங்கள் நிகழ்ந்துவிட்டால், பிறகு யாரும் அந்த உணவகங்களுக்கு அருகேகூடச் செல்ல மாட்டார்கள். உடலுக்குக் கேடு விளைவிக்கக்கூடிய நூற்றுக்கணக்கான நஞ்சுகளுக்கு எதிராகப் பொதுமக்களைப் பாதுகாப்பதற்கு ஏராளமான சட்டங்கள் நம் நாட்டில் இருக்கின்றன. விஷங்கள் குழந்தைகளின் கைகளுக்கு எட்டிவிடாதவாறு உயரமான இடங்களில் நாம் அவற்றை வைக்கிறோம். விஷம் நம் உடலில்

கலந்துவிடாதபடி பார்த்துக் கொள்வதற்கு நாம் அனைத்து முன்னெச்சரிக்கை நடவடிக்கைகளையும் மேற்கொள்ளத் தயாராக இருக்கிறோம். நாம் அப்படிச் செய்வது நல்லதும்கூட.

ஆனால், உடலை பாதிக்கின்ற நஞ்சுகளைவிட அதிக வீரியம் வாய்ந்த இன்னொரு வகையான நஞ்சு இருக்கிறது. அதுதான் நச்சுச் சிந்தனை. அது பொதுவாக 'வம்புப்பேச்சு' என்று அழைக்கப்படுகிறது. நச்சுச் சிந்தனையானது உடலை பாதிக்கின்ற விஷத்திலிருந்து இரண்டு வழிகளில் மாறுபட்டுள்ளது. ஒன்று, இது உடலை விடுத்து மனத்தை பாதிக்கிறது. இரண்டாவது, இது அவ்வளவு வெளிப்படையாகத் தெரியாதது. தன் மனத்தில் நஞ்சு கலக்கப்பட்டிருக்கிறது என்பது ஒருவருக்குத் தெரியாது. இது அந்த அளவுக்கு நுண்ணியது.

நச்சுச் சிந்தனை நுண்ணியது என்றாலும், அது "பெரிய விஷயங்களை சாதிக்கிறது. நாம் அற்பமான, முக்கியத்துவமற்ற விஷயங்களில் கவனம் செலுத்த நம்மைக் கட்டாயப்படுத்துவதன் மூலம் அது நம்முடைய சிந்தனையின் அளவைக் குறைக்கிறது. அது மக்களைப் பற்றி நம்மை மோசமாக சிந்திக்க வைக்கிறது. ஏனெனில், அது உண்மைகளைத் திரித்துக் கூறுவதன் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளது. நாம் யாரைப் பற்றி வம்பு பேசியுள்ளோமோ, அந்நபரை நாம் நேரில் சந்திக்கும்போது அது நமக்குள் ஒரு குற்றவுணர்வை ஏற்படுத்துகிறது. அது வெளிப்படையாகத் தெரிந்துவிடுகிறது. சிந்தனைரீதியான விஷம் என்பது '0' சதவீதம் சரியான சிந்தனையையும் '100' சதவீதம் தவறான சிந்தனையையும் உள்ளடக்கியது.

நச்சுக் கலந்த ஒரு சூழலிலேயே மக்கள் தினமும் வாழ்கின்றனர். தினமும் ஆயிரக்கணக்கான வம்புப்பேச்சுகள் அரங்கேறுகின்றன. "மேலதிகாரியின் திருமணப் பிரச்சனைகள் அல்லது பொருளாதாரப் பிரச்சனைகள்", "வியாபாரத்தில் முன்னேறுவதற்கு ஒரு தொழிலதிபர் அரசியலைப் பயன்படுத்திக் கொண்டது", "பீட்டருக்குப் பணி நிமித்தமான இடமாற்றம் ஏற்படுவதற்கான சாத்தியக்கூறு"; "ரஞ்சனுக்கு சிறப்புச் சலுகைகள் கொடுக்கப்பட்டதற்கான காரணங்கள்",

“அவர்கள் அப்புதிய அதிகாரியை உள்ளே கொண்டு வந்ததற்கான காரணம்” போன்ற பல்வேறு தலைப்புகளில் வெட்டிப் பேச்சுகள் ஆங்காங்கே அரங்கேற்றப்படுகின்றன. வம்புப் பேச்சு என்பது, “நான் இப்போதுதான் கேள்விப்பட்டேன்... இல்லை, எனக்குத் தெரியாது. ஏன்?... இதில் ஆச்சரியப்பட என்ன இருக்கிறது?... இது அவனுக்குக் கிடைக்கும் என்று எனக்கு முன்பே தெரியும்... நான் கூறுவதை நீ யாரிடம் கூறக்கூடாது...” என்ற ரீதியில் அமைந்திருக்கும்.

உரையாடல் என்பது நம் மனச்சூழலின் ஒரு பெரும் பகுதியாகும். சில உரையாடல்கள் ஆரோக்கியமானவையாக இருக்கின்றன. அவை உங்களை ஊக்குவிக்கின்றன. வசந்தகாலத்தில் ஓர் அழகான காலை வேளையில் நீங்கள் ஒரு பூங்காவின் ஊடாக நடந்து செல்வதைப் போன்ற ஓர் உணர்வை அவை உங்களுக்குக் கொடுக்கும். சில உரையாடல்கள் உங்களை ஒரு வெற்றியாளர்போல உணரச் செய்யும்.

ஆனால் மற்ற உரையாடல்கள், விஷத்தன்மை கொண்ட, கதிரியக்கத்தை உள்ளடக்கிய ஒரு மேகத்தின் ஊடாக நடந்து செல்வதைப் போன்ற ஓர் உணர்வை உங்களுக்குக் கொடுக்கும். அது உங்களுக்கு அசௌகரியத்தை ஏற்படுத்தும். அது உங்களை ஒரு தோல்வியாளராக மாற்றும்.

வம்புப் பேச்சு என்பது மக்களைப் பற்றிய ஓர் எதிர்மறையான உரையாடலே அன்றி வேறொன்றும் இல்லை. நச்சுச் சிந்தனைக்கு ஆளாகியுள்ள மக்கள், தங்களுக்கு உண்மையிலேயே அது மகிழ்ச்சி தருவதுபோல நினைக்கத் தொடங்குகின்றனர். மற்றவர்களைப் பற்றி எதிர்மறையாகப் பேசுவதில் இவர்கள் பேரின்பம் கொள்கின்றனர். ஆனால், வெற்றிகரமான மக்கள் தங்களை வெறுக்கத் தொடங்கியுள்ளனர், தங்களை நம்ப மறுக்கின்றனர் என்பதை இவர்கள் அறிவதில்லை.

ஒருநாள், நானும் என்னுடைய நண்பர்கள் சிலரும் பெஞ் சமின் ஃபிராங்க்ளினைப் பற்றிப் பேசிக் கொண்டிருந்தபோது, நச்சுச் சிந்தனை கொண்ட ஒருவர் அங்கே வந்தார். நாங்கள் எதைப் பற்றிப் பேசிக்

கொண்டிருந்தோம் என்பதை அவர் அறிந்து கொண்டவுடன், ஃபிராங்க்ளினின் தனிப்பட்ட வாழ்க்கையைப் பற்றிய தகவல்களை அவர் அள்ளிவீசத் தொடங்கினார். ஆனால் அவர் அதை ஓர் எதிர்மறையான வழியில் செய்தார். ஃபிராங்க்ளின் சில தவறுகள் செய்திருக்கக்கூடும் என்றாலும், அவருடைய தனிப்பட்ட வாழ்க்கைக்கும் நாங்கள் உரையாடிக் கொண்டிருந்த விஷயத்திற்கும் எந்தத் தொடர்பும் இருக்கவில்லை. நல்ல வேளை, நாங்கள் எங்களுக்கு நெருக்கமான எவரையும் பற்றிப் பேசிக் கொண்டிருக்கவில்லை என்பதை நினைத்து நான் நிம்மதி அடைந்தேன்.

மக்களைப் பற்றிப் பேசுவதைப் பொருத்தவரை, அவர்களைப் பற்றிய நேர்மறையான விஷயங்களைப் பற்றி மட்டுமே பேசுங்கள். ஒரு விஷயத்தை நான் இங்கு தெளிவுபடுத்த விரும்புகிறேன்: எல்லா உரையாடல்களும் வம்புப் பேச்சு அல்ல. சில சமயங்களில் அரட்டை அவசியமாகிறது. அவை ஆக்கப்பூர்வமாக இருக்கும்போது அவை நன்மை விளைவிக்கின்றன. நீங்கள் எப்படிப்பட்டவர் என்பதை சோதித்து அறிவதற்குப் பின்வரும் சோதனையை மேற்கொள்ளுங்கள்:

1. நான் மற்றவர்களைப் பற்றிப் பிறரிடம் வதந்திகளைப் பரப்புகிறேனா?
2. மற்றவர்களைப் பற்றிப் பேசுவதற்கு என்னிடம் எப்போதும் நல்ல விஷயங்கள் இருக்கின்றனவா?
3. ஒரு மோசடியைப் பற்றிய தகவல்களைக் கேட்க நான் விரும்புகிறேனா?
4. உண்மைத் தகவல்களின் அடிப்படையில் மட்டும்தான் மற்றவர்களை நான் எடைபோடுகிறேனா?
5. மற்றவர்கள் கூறுகின்ற வதந்திகளை என்னிடம் கூறும்படி நான் அவர்களை ஊக்குவிக்கிறேனா?
6. நான் எந்தவோர் உரையாடலைத் துவக்கும்போதும், “யாரிடமும் சொல்லிவிடாதீர்கள்,” என்று துவக்குகிறேனா?

7. ரகசியமாக வைக்கப்பட வேண்டிய தகவல்களை நான் ரகசியமாக வைக்கிறேனா?
8. மற்றவர்களைப் பற்றி நான் கூறுகின்ற விஷயங்கள் குறித்து நான் குற்றவுணர்வு கொள்கிறேனா?

இவற்றுக்கான சரியான விடைகள் நமக்கு வெளிப்படையாகத் தெரியும்.

பின்வரும் விஷயத்தைப் பற்றி ஒரு கணம் யோசித்துப் பாருங்கள்: ஒரு கோடரியை எடுத்து உங்கள் அண்டைவீட்டுக்காரரின் அறைகலன்களை உடைத்தெறிவது உங்களுடைய அறைகலன்களை ஒருபோதும் அழகாகத் தோன்றச் செய்யாது. அதேபோல, வார்த்தைக் கோடரிகளையும் வெடிகுண்டுகளையும் இன்னொருவரை நோக்கி வீசுவது உங்களை மேம்படுத்தாது.

முதல்தரமானவராகச் செயல்படுங்கள். நீங்கள் வாங்குகின்ற பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் உட்பட, நீங்கள் செய்கின்ற எந்தவொரு காரியத்திலும் இந்த விதியைக் கடைபிடியுங்கள். ஒருமுறை, முதல்தரச் சிந்தனை பற்றிய உண்மையை நிரூபிப்பதற்கு, ஒரு குழுவினரிடம், "நீங்கள் ஒரு வழியில் குறைவாகச் செலவழிப்பதாக நினைத்து இன்னொரு வழியில் பணத்தை இழந்த கதை இருந்தால் கூறுங்கள்," என்று நான் கேட்டுக் கொண்டேன். அவர்களிடமிருந்து வந்த சில பதில்கள் இவை:

"ஒரு தள்ளுபடி விற்பனையில் குறைவான விலையில் ஒரு கோட்டும் சூட்டும் வாங்கினேன். நான் பணத்தை மிச்சப்படுத்தியிருந்ததாக நினைத்தேன், ஆனால் ஒருசில மாதங்களிலேயே அந்தக் கோட்டும் சூட்டும் தம் உண்மையான நிறத்தைக் காட்டிவிட்டன."

"கியர் இல்லாத தானியங்கி எஞ்சின் இயக்கம் என் காருக்குத் தேவைப்பட்டது. அந்த வேலைக்கு ஒழுங்கான கார் மெக்கானிக்கிடம் செல்வதற்கு பதிலாக, மலிவான விலையில் அதைச் செய்து கொடுக்கக்கூடிய ஒரு மெக்கானிக்கிடம் நான் என் காரை எடுத்துச் சென்று,

இருபத்தைந்து டால்டர்களுக்கும் குறைவான விலையில் அதைச் செய்து முடித்தேன். ஆனால் 1,800 மைல்கள் தூரம்வரை மட்டுமே அது ஒழுங்காக வேலை செய்தது. அதை மாற்றிக் கொடுக்கவோ அல்லது சரி செய்து கொடுக்கவோ அந்த மெக்கானிக் ஒத்துக் கொள்ளவில்லை."

"பல மாதங்களாக நான் ஒரு சராசரிக்கும் கீழான ஹோட்டலில் சாப்பிட்டு வந்தேன். அந்த இடம் சுத்தமாக இருக்கவில்லை, உணவு சுவையாக இருக்கவில்லை, சேவையும் மோசமானதாக இருந்தது. அங்கு வந்த வாடிக்கையாளர்களும் கீழ்த்தரமானவர்களாக இருந்தனர். ஒருநாள், இந்நகரிலேயே சிறந்த உணவகத்தில் தன்னுடன் மதிய உணவருந்த வரும்படி என் நண்பன் ஒருவன் என்னை அழைத்தான். அங்கு எனக்குப் பரிமாறப்பட்ட உணவு மிகுந்த சுவையோடு இருந்தது, சேவை சிறப்பாக இருந்தது, சூழல் ரம்மியமாக இருந்தது. இவற்றைக் கண்டு நான் ஆச்சரியமடைந்தேன். இதில் வேடிக்கை என்னவென்றால், முன்பு நான் சாப்பிட்டுக் கொண்டிருந்த உணவகத்தில் ஒரு வேளை உணவுக்கு நான் கொடுத்த விலையைவிட இந்த உணவகத்தில் சிறிதுதான் விலை அதிகம். நான் ஒரு பெரிய படிப்பினையைக் கற்றுக் கொண்டேன்."

இதுபோல இன்னும் ஏராளமான பதில்கள் வந்தன. பணத்தை மிச்சப்படுத்திக் கொடுப்பதாகக் கூறி, வருமான வரி அறிக்கையைத் தவறாகத் தயார் செய்த ஒரு கணக்காளரால் ஒருவர் வருமான வரித் துறையுடன் பிரச்சனைக்கு ஆளானார். குறைவான சம்பளத்தில் அவர் அந்தக் கணக்காளரை வேலையில் அமர்த்தியிருந்தார். அதேபோல, சொற்பக் கட்டணமே வசூலித்த ஒரு மருத்துவரிடம் சிகிச்சைக்காகச் சென்ற ஒருவர், அந்த மருத்துவர் தன் நோய் என்னவென்று சரியாகக் கண்டுபிடிக்கத் தவறியிருந்ததைப் பின்னர் தெரிந்து கொண்டார். வீட்டுப் பொருட்கள் பழுது நீக்கப்படுதல், உணவகங்கள், மற்றப் பொருட்கள், சேவைகள் ஆகியவற்றில் இரண்டாந்தரமானவற்றைத்

தேர்ந்தெடுத்ததால் தங்களுக்கு ஏற்பட்ட இழப்புகள் குறித்து மற்றவர்கள் பேசினர்.

"ஆனால் முதல்தரமானவராகச் செயல்படுவது எனக்குக் கட்டுப்படியாகாது," என்ற வாதத்தை நான் பல முறை கேட்டிருக்கிறேன். ஆனால், வேறு எந்த வழியில் போவதும் உங்களுக்குக் கட்டுப்படியாகாது என்பதுதான் இதற்கான விடை. நீங்கள் உண்மையிலேயே முதல்தரமானவராகச் செயல்படுவது, காலப்போக்கில், இரண்டாந்தரமானவராகச் செயல்படுவதைவிடக் குறைவாகவே செலவு வைக்கும். தரமான பொருட்களைக் குறைந்த எண்ணிக்கையில் பெற்றிருப்பது, தரமற்ற ஏராளமான பொருட்களை வைத்திருப்பதைவிடச் சிறந்தது. எடுத்துக்காட்டாக, உயர்ந்த தரம் கொண்ட ஒரு ஜோடி காலணிகளை வைத்திருப்பது, தரமற்ற மூன்று ஜோடிகளை வைத்திருப்பதைவிட அதிகச் சிறந்தது.

மக்கள் உங்களைத் தரத்தின் அடிப்படையில்தான் எடைபோடுகின்றனர். தரம் குறித்த ஓர் உள்ளுணர்வை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். அது நிச்சயமாகப் பலனளிக்கும். அதற்கு அதிகச் செலவு ஆவதில்லை. உண்மையில், இரண்டாந்தரமானவராக இருப்பதைவிட இது குறைவான செலவு கொண்டதாகவே இருக்கும்.

உங்கள் சூழல் உங்களை ஒரு வெற்றியாளராக ஆக்கும்படி அதை மாற்றியமைத்துக் கொள்ளுங்கள்

1. உங்கள் சூழல் குறித்தப் பிரக்ஞையோடு இருங்கள். உடலுக்கான உணவு எப்படி அந்த உடலைப் பேணி வளர்க்கிறதோ, அதேபோல, மனத்திற்குக் கொடுக்கப்படுகின்ற இடுபொருள்தான் அந்த மனத்தை நல்லவிதமாக வளர்த்தெடுக்கும்.
2. உங்கள் சூழல் உங்களுக்கு எதிராகச் செயல்படுவதற்கு மாறாக உங்களுக்குச் சாதகமாக இருக்கும்படி மாற்றியமையுங்கள். எதிர்மறையான

நபர்கள் போன்ற, உங்களை அடக்கி ஒடுக்குகின்ற ஆற்றல்கள் தோல்வியைப் பற்றி நீங்கள் சிந்திக்கும்படி செய்ய ஒருபோதும் அனுமதிக்காதீர்கள்.

3. சிறிய சிந்தனை கொண்ட மக்கள் உங்களை முன்னேற விடாமல் இழுத்துப் பிடிக்க அனுமதிக்காதீர்கள். பொறாமைக்கார மக்கள் நீங்கள் தடுமாறிக் கீழே விழுவதைக் காண விரும்புகின்றனர். ஆனால் அவர்களுக்கு அந்த மனநிறைவைக் கொடுத்துவிடாதீர்கள்.
4. வெற்றிகரமான மக்களிடமிருந்து அறிவுரை பெறுங்கள். உங்கள் எதிர்காலம் முக்கியமானது. தோல்வியில் உழன்று கொண்டிருக்கின்ற நபர்களிடமிருந்து ஆலோசனை பெறுவதன் மூலம் உங்கள் எதிர்காலத்தை நாசமாக்கிவிடாதீர்கள்.
5. உங்கள் மனத்திற்கு ஏராளமான ஓய்வும் புத்துணர்ச்சியும் கிடைப்பதை உறுதி செய்யுங்கள். புதிய குழுக்களில் சேர்ந்து கொள்ளுங்கள். புதிய, உத்வேகமூட்டுகின்ற விஷயங்களைச் செய்யுங்கள்.
6. சிந்தனையை நச்சாக்கும் விஷயங்களை உங்கள் சூழலிலிருந்து தூக்கியெறியுங்கள். பிறரைப் பற்றி வம்பு பேசுவதைத் தவிர்த்துவிடுங்கள். மக்களைப் பற்றிப் பேசுங்கள், ஆனால் அவர்களைப் பற்றிய நேர்மறையான விஷயங்களை மட்டுமே பேசுங்கள்.
7. நீங்கள் செய்யும் எந்தவொரு காரியமும் முதல்தரமானதாக இருப்பதை உறுதி செய்யுங்கள். அதற்குக் குறைவாகச் செய்வது உங்களுக்குக் கட்டுப்படியாகாது.

8

உங்கள் மனப்போக்குகளை உங்கள் நண்பர்களாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள்

அடுத்தவருடைய மனங்களில் என்ன இருக்கிறது என்பதை உங்களால் தெரிந்து கொள்ள முடியுமா? இது நீங்கள் நினைப்பதைவிட அதிக சுலபமானது. ஆனால் ஒரு விஷயத்தைப் பற்றி நீங்கள் இதுவரை ஒருபோதும் யோசித்திருக்காமல் இருக்கலாம். தினமும் நீங்கள் மற்றவர்களுடைய மனங்களைப் படிக்கிறீர்கள், மற்றவர்கள் உங்களுடைய மனங்களைப் படிக்கின்றனர் என்பதுதான் அது.

அதை நாம் எவ்வாறு செய்கிறோம்? அடுத்தவருடைய மனப்போக்குகளை எடைபோடுவதன் மூலமாக நாம் தன்னிச்சையாகவே அதைச் செய்கிறோம். “நீங்கள் காதல் வயப்பட்டிருக்கிறீர்கள் என்பதைச் சொல்ல உங்களுக்கு மொழி தேவையில்லை,” என்ற பொருளில் அமைந்த ஒரு பாடல் பல வருடங்களுக்கு முன்பு பில் கிராஸ்பியால் பிரபலம் அடைந்தது. அந்த எளிய வரிகளுக்குள் ஓர் ஒட்டுமொத்தப் புத்தகத்தில் சொல்லப்படக்கூடிய உளவியல் கருத்து உள்ளடங்கியுள்ளது. நீங்கள் காதல் வயப்பட்டிருக்கிறீர்கள் என்பதைச் சொல்ல உங்களுக்கு

மொழி தேவையில்லை என்பது முற்றிலும் உண்மை. காதலித்தவர்கள் அதை நன்றாக அறிவர்.

"எனக்கு உன்னைப் பிடித்திருக்கிறது," "நான் உன்னை வெறுக்கிறேன்," "நீ முக்கியமானவன் (அல்லது முக்கியமற்றவன்) என்று நான் கருதுகிறேன்," "உன்னைக் கண்டால் எனக்குப் பொறாமையாக இருக்கிறது," போன்றவற்றைத் தெரிவிப்பதற்கு உங்களுக்கு எந்த மொழியும் தெரிந்திருக்க வேண்டியதில்லை. அதேபோல, "எனக்கு என் வேலை பிடித்திருக்கிறது," "எனக்கு சலிப்பாக இருக்கிறது," "எனக்குப் பசிக்கிறது," போன்றவற்றைக் கூறுவதற்கும் எந்த வார்த்தையும் தெரிந்திருக்க வேண்டியதில்லை. எந்தவோர் ஒலியும் இல்லாமலேயே மக்கள் பேசுகின்றனர்.

நாம் சிந்திக்கின்ற விஷயங்கள் நம்முடைய நடத்தையில் தெளிவாக வெளிப்படுகின்றன. மனப்போக்குகள் நம்முடைய மனத்தின் கண்ணாடிகள். அவை நம்முடைய சிந்தனையைப் பிரதிபலிக்கின்றன. ஒரு மேசையருகே அமர்ந்திருக்கின்ற ஒருவருடைய மனத்தில் என்ன ஓடிக் கொண்டிருக்கிறது என்பதை உங்களால் அறிந்து கொள்ள முடியும். அவருடைய முகபாவங்கள், அங்க அசைவுகள் ஆகியவற்றை கவனிப்பதன் மூலம் அவர் தன் வேலை குறித்து உணரும் விதத்தை உங்களால் உணர்ந்து கொள்ள முடியும். விற்பனையாளர்கள், மாணவர்கள், கணவன்மார்கள், மனைவியர் ஆகியோரின் மனங்களை உங்களால் புரிந்து கொள்ள முடியும் என்பதோடு கூடவே, நீங்கள் அவர்களுடைய மனங்களை தினமும் படிக்கிறீர்கள் என்பதுதான் உண்மை.

திரைப்படத் துறையிலும் தொலைக்காட்சி நாடகத் துறையிலும் பெரும் கிராக்கியில் உள்ள சிறந்த நடிகர்கள், ஒரு விதத்தில் பார்த்தால், உண்மையில் நடிகர்களே அல்ல. அவர்கள் தங்களுடைய பாத்திரங்களை நடிப்பதில்லை. மாறாக, அவர்கள் தங்கள் சொந்த அடையாளத்தை இழந்துவிட்டு, தாங்கள் நடித்துக் கொண்டிருக்கின்ற கதாபாத்திரங்களாகவே சிந்திக்கவும் உணரவும் தொடங்கிவிடுகின்றனர். அவர்கள் அப்படிச் செய்தாக வேண்டும். இல்லையென்றால், அவர்கள் நடிக்கிறார்கள்

என்பது வெளிப்படையாகத் தெரியும், இது அவர்களுடைய பிரபலத்துவத்தைக் குறைத்துவிடும்.

மனப்போக்குகள் உங்கள் நடை உடை பாவனை ஆகியவற்றின் மூலமாக வெளிப்படுவதோடு மட்டுமல்லாமல், வார்த்தைகளின் ஊடாகவும் வெளிப்படுகின்றன. ஒரு பெருநிறுவன அதிகாரியின் செயலாளர் ஒரு தொலைபேசி அழைப்புக்கு பதிலளிக்கும்போது, “வணக்கம். இது திரு. ஜானின் அலுவலகம்,” என்று கூறும்போது, அவர் ஏகப்பட்ட விஷயங்களை வெளிப்படுத்துகிறார். இந்த ஐந்தே வார்த்தைகளில், “எனக்கு உங்களைப் பிடித்திருக்கிறது. நீங்கள் அழைத்தது குறித்து மிக்க மகிழ்ச்சி. நீங்கள் முக்கியமானவர் என்று நான் கருதுகிறேன். எனக்கு என் வேலை பிடித்திருக்கிறது” என்று அவர் சொல்லாமல் சொல்கிறார்.

ஆனால் அதே ஐந்து வார்த்தைகளை இன்னொரு செயலாளர் கூறும்போது, “நீங்கள் என்னைத் தொந்தரவு செய்துள்ளீர்கள். நீங்கள் அழைப்பு விடுக்காமல் இருந்திருந்தால் நன்றாக இருந்திருக்கும். எனக்கு என் வேலை பிடிக்கவில்லை. என்னைத் தொந்தரவு செய்கின்ற மக்களையும் எனக்குப் பிடிக்கவில்லை,” என்று அவர் சொல்லாமல் சொல்கிறார்.

முகபாவங்கள், குரலின் தொனிகள், குரலின் ஏற்ற இறக்கங்கள் ஆகியவற்றின் ஊடாக மனப்போக்குகளை நாம் அறிந்து கொள்கிறோம். அதற்கான காரணம் என்னவென்று தொடர்ந்து படியுங்கள். மனிதகுலத்தின் நீண்ட வரலாற்றைப் பார்க்கும்போது, நாம் இன்று பயன்படுத்திக் கொண்டிருக்கின்ற ஒரு பேச்சு மொழி, மிகச் சமீபகாலக் கண்டுபிடிப்பு என்று கூறினால் தகும். பல்லாயிரக்கணக்கான ஆண்டுகளாக, மக்கள் வெறுமனே பல விதமான ஒலிகளை மட்டுமே பயன்படுத்தி ஒருவருக்கொருவர் கருத்துக்களைப் பரிமாறிக் கொண்டனர்.

எனவே, பல்லாயிரக்கணக்கான ஆண்டுகளாக, உடலசைவுகள், முகபாவங்கள், ஒலிகள் ஆகியவற்றைக் கொண்டுதான் மக்கள் பிறரோடு தகவல் பரிமாற்றத்தில்

ஈடுபட்டனர். அவர்கள் வார்த்தைகளைப் பயன்படுத்தவில்லை. மற்றவர்களைக் குறித்த நம்முடைய மனப்போக்குகளையும் உணர்வுகளையும் நாம் இன்றும் அதே வழியில்தான் வெளிப்படுத்துகிறோம். நேரடி உடல் தொடுகையைத் தவிர, உடல் அசைவுகள், முகபாவங்கள், ஒலிகள் ஆகியவை மட்டுமே கைக்குழந்தைகளோடு பேசுவதற்கான வழிகளாக இருக்கின்றன. பாசாங்குக்காரர்களை அடையாளம் காண்பதற்கான திறனை அக்குழந்தைகள் பெற்றுள்ளனர்.

தலைமைத்துவத்தைப் பொருத்தவரை அமெரிக்காவில் பெரிதும் மதிக்கப்படுகின்ற நிபுணரான பேராசிரியர் எர்வின் ஷெல் இப்படிக் கூறியுள்ளார்: "திறமைகளும் தகுதியுமே சாதனைக்கு வழிவகுக்கின்றன என்பது உண்மையல்ல. இவற்றைவிட அதிக முக்கியமான ஒரு விஷயம் இருக்கிறது. இந்தச் செயலூக்கியை, அதாவது, இந்த இணைப்புக் காரணியை, 'மனப்போக்கு' என்ற ஒற்றை வார்த்தையில் வரையறுத்துவிடலாம். நம்முடைய மனப்போக்கு சரியாக இருக்கும்போது, நம்முடைய திறன்கள் உச்சபட்ச ஆற்றலை எட்டுகின்றன. அதைத் தொடர்ந்து, நல்ல விளைவுகள் உருவாகின்றன."

மனப்போக்குகள்தான் எல்லா வித்தியாசத்தையும் ஏற்படுத்துகின்றன. சரியான மனப்போக்கைக் கொண்ட விற்பனையாளர்கள் தங்கள் இலக்குகளை அடைந்து அதற்கு அப்பாலும் சாதிக்கின்றனர். சரியான மனப்போக்கைக் கொண்ட மாணவர்கள் உயர்ந்த மதிப்பெண்களைப் பெறுகின்றனர். சரியான மனப்போக்கைக் கொண்ட தம்பதியர் ஒரு மகிழ்ச்சியான மணவாழ்க்கையை வாழ்கின்றனர். மக்களைக் கையாள்வதில் சரியான மனப்போக்குகள் உங்களைச் செயற்திறன் கொண்டவர்களாக ஆக்குகின்றன, உங்களை ஒரு தலைசிறந்த தலைவராக உருவாக்குகின்றன. ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் அவை உங்களுக்கு வெற்றியைப் பெற்றுக் கொடுக்கின்றன.

பின்வரும் மூன்று மனப்போக்குகளை உங்களிடம் வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் செய்கின்ற

எல்லாவற்றிலும் அவற்றை உங்களுடைய தோழர்களாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள்:

1. “நான் தூண்டப்பட்டிருக்கிறேன்.”
2. “நான் முக்கியமானவன்.”
3. “சேவைக்கே முன்னுரிமை.”

இவற்றை எப்படி வளர்த்துக் கொள்வது என்று இப்போது நாம் பார்க்கலாம்.

பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு நான் கல்லூரியில் படித்துக் கொண்டிருந்தபோது, ‘அமெரிக்க வரலாறு’ வகுப்பில் நான் சேர்ந்தேன். அந்த வகுப்பு எனக்கு மிகத் தெளிவாக நினைவிருக்கிறது. அமெரிக்க வரலாற்றைப் பற்றிய ஏராளமான விஷயங்களை நான் கற்றுக் கொண்டது அதற்குக் காரணமல்ல. மாறாக, வெற்றிகரமான வாழ்க்கைக்கான ஓர் அடிப்படைக் கொள்கையை ஒரு வினோதமான வழியில் நான் அங்கு கற்றுக் கொண்டதுதான் அந்த வகுப்பு இன்றும் என் நினைவில் இருப்பதற்கான முக்கியக் காரணமாகும். அந்த வெற்றிக் கொள்கை இதுதான்: மற்றவர்களைத் தூண்டுவதற்கு, முதலில் நீங்கள் உங்களைத் துண்டிக் கொள்ள வேண்டும்.

வரலாறு வகுப்பு மிகமிகப் பெரியதாக இருந்தது. ஒரு மின்விசிறியின் வடிவிலிருந்த ஓர் அரங்கில் அந்த வகுப்பு நடைபெற்றது. வரலாற்றுப் பாடம் கற்றுக் கொடுத்தப் பேராசிரியர் ஒரு நடுத்தர வயதுக்காரர். அவர் சிறப்பாகக் கற்றறிந்தவர்போலத் தோன்றினார். ஆனால் அவர் பாடம் நடத்திய விதம் சலிப்பூட்டுவதாக இருந்தது. வரலாற்றை சுவாரசியமான முறையில் விவரிப்பதற்கு பதிலாக, தகவல்களை ஒவ்வொன்றாக அவர் அடுக்கிக் கொண்டே போனார். இப்படி ஒரு சுவாரசியமான பாடத்தை எப்படி அவரால் இவ்வளவு சலிப்பூட்டும் விதத்தில் நடத்த முடிந்தது என்பது ஒரு புரியாத புதிராக இருந்தது. ஆனால் அவர் அதை அப்படித்தான் நடத்தினார்.

இவருடைய சலிப்பூட்டும் பேச்சு அங்கிருந்த மாணவர்கள்மீது ஏற்படுத்திய தாக்கத்தை நீங்கள்

கற்பனை செய்து கொள்ளலாம் என்று நினைக்கிறேன். ஆங்காங்கே மாணவர்கள் தங்களுக்கிடையே பேசத் தொடங்கினர், சிலர் தூங்கிவிட்டனர். மாணவர்களின் உரையாடல்களில் குறுக்கிட்டு அவற்றை உடைத்தெறிவதற்கும், தூங்கிவிட்ட மாணவர்களை எழுப்புவதற்கும் அப்பேராசியர் இரண்டு உதவியாளர்களை நியமித்திருந்தார். அவர்கள் அந்த அரங்கம் நெடுகிலும் சுற்றி வந்தனர்.

அப்பேராசிரியர் அவ்வப்போது தன் சொற்பொழிவை நிறுத்திவிட்டு, தன் சுட்டுவிரலை எங்கள் வகுப்பினரை நோக்கி நீட்டி, “நான் உங்களை எச்சரிக்கிறேன். நான் கூறுகின்ற விஷயங்களை நீங்கள் உன்னிப்பாக கவனிக்க வேண்டும். உங்களுக்கிடயே பேசுவதை நிறுத்திக் கொள்வது நல்லது. இதற்கு மேல் நான் எதுவும் கூற விரும்பவில்லை,” என்று கூறுவார். இது மாணவர்கள்மீது எந்தவிதமான தாக்கத்தையும் ஏற்படுத்தவில்லை. அந்த மாணவர்களில் பலர், ஒருசில மாதங்களுக்கு முன்புதான் ஏதோ ஒரு போரில் பங்கு கொண்டு சரித்திரம் படைத்திருந்தனர்.

மாணவர்களுக்கு ஓர் அற்புதமான, சிறந்த அனுபவமாக இருந்திருக்க வேண்டிய இந்த வகுப்பு எப்படி ஓர் அலுப்பூட்டும் அனுபவமாக மாறியிருந்தது என்று யோசித்தபடி நான் அங்கு உட்கார்ந்திருந்தேன். “பேராசிரியர் கூறுகின்ற விஷயங்களை இவர்கள் ஏன் உதாசீனப்படுத்துகின்றனர்?” என்று என்னை நானே கேட்டுக் கொண்டேன்.

அதற்கான விடை எனக்குத் தெளிவாகக் கிடைத்தது. வரலாற்றுப் பாடம் நடத்திக் கொண்டிருந்த அந்தப் பேராசிரியருக்கே அப்பாடத்தில் ஆர்வம் இருக்கவில்லை என்பதால்தான் அவருடைய மாணவர்களுக்கும் அவர் கூறிக் கொண்டிருந்த விஷயங்கள்மீது ஆர்வம் இருக்கவில்லை. வரலாறு அவருக்கு சலிப்பூட்டியது. எனவே, அது அவரின் ஊடாக வெளிப்பட்டது. மற்றவர்களைத் தூண்டுவதற்கும், அவர்களை உற்சாகப்படுத்துவதற்கும், நீங்கள் முதலில் உற்சாகம்

கொள்ள வேண்டும், உங்களை நீங்களே தூண்டிக் கொள்ள வேண்டும்.

உற்சாகம் எந்தவொரு விஷயத்தையும் 1,100 சதவீதம் சிறப்பானதாக ஆக்கும். ஒருசில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, எனக்குத் தெரிந்த ஒரு நிறுவனத்தைச் சேர்ந்த ஊழியர்கள், அமெரிக்கச் செஞ்சிலுவைச் சங்கத்திற்கு 94.35 டாலர்கள் பணம் நன்கொடை கொடுத்தனர். இந்த ஆண்டில் அதே ஊழியர்கள் சுமார் 1,100 டாலர்கள் பணம் நன்கொடையாகக் கொடுத்தனர். இது 1,100 சதவீத அதிகரிப்பாகும்.

முதல்முறை நன்கொடை வசூலித்தவர் உற்சாகமற்றவராக இருந்தார். "செஞ்சிலுவைச் சங்கம் ஒரு நல்ல சங்கம் என்று நான் நினைக்கிறேன். எனக்கு அந்நிறுவனத்துடன் எந்த நேரடித் தொடர்பும் கிடையாது. அது ஒரு பெரிய நிறுவனம். அவர்கள் செல்வந்தர்களிடம் இருந்து ஏராளமாக வசூலிக்கின்றனர். எனவே, உங்களுடைய பங்களிப்பு ஒன்றும் அவ்வளவு முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது அல்ல. நீங்கள் நன்கொடை வழங்க விரும்பினால் என்னை வந்து பாருங்கள்," போன்ற வார்த்தைகள் அவரிடமிருந்து வந்தன. செஞ்சிலுவைச் சங்கத்தில் சேர்ந்து பெரிதாக எதையேனும் சாதிப்பதற்கு இவர் யாருக்கும் உத்வேகம் அளிக்கவில்லை.

ஆனால் இந்த ஆண்டில் இந்த நன்கொடை வசூலிப்பிற்கு ஏற்பாடு செய்தவர் ஒரு வித்தியாசமான நபராக இருந்தார். அவர் அளப்பரிய உற்சாகம் கொண்டவராக இருந்தார். உலகில் பேரழிவுகள் ஏற்பட்ட நேரங்களில் செஞ்சிலுவைச் சங்கம் எப்படி ஆர்வமாகப் பங்களித்திருந்தது என்பதை எடுத்துக்காட்டுகளுடன் அவர் விளக்கினார். செஞ்சிலுவைச் சங்கம் எப்படி எல்லோரும் கொடுக்கும் நன்கொடைகளைச் சார்ந்துள்ளது என்பதை அவர் எடுத்துக்காட்டினார். "உங்களுடைய அண்டைவீட்டுக்காரர் ஒருவருக்கு ஏதேனும் ஒரு பேரிடர் ஏற்பட்டால், அவருக்கு நீங்கள் எவ்வளவு தானம் கொடுக்கத் தயாராக இருப்பீர்கள்? செஞ்சிலுவைச் சங்கத்திற்கு நீங்கள் நன்கொடை கொடுப்பதில் அக்கேள்விக்கான பதில் உங்களை வழிநடத்தட்டும்," என்று அவர் கூறினார். இங்கு

நீங்கள் ஒன்றை கவனிக்க வேண்டும். “செஞ்சிலுவைச் சங்கம் என்னென்ன காரியங்களையெல்லாம் செய்திருக்கிறது பாருங்கள்!” என்று அந்த ஊழியர்களிடம் அவர் கூறினாரே தவிர, அவர் அவர்களிடம் கெஞ்சவில்லை. “நீங்கள் ஒவ்வொருவரும் இவ்வளவு பணம் கொடுக்க வேண்டும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது,” என்றும் அவர் கூறவில்லை. செஞ்சிலுவைச் சங்கத்தின் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றி அவர் உற்சாகமாக எடுத்துரைத்தார், அவ்வளவுதான். இதைத் தொடர்ந்து அவருக்கு வெற்றி கிட்டியது.

வேகமாக மறைந்து கொண்டிருக்கின்ற ஒரு சங்கத்தைப் பற்றியோ அல்லது ஒரு சமூக நிறுவனத்தைப் பற்றியோ ஒரு கணம் சிந்தித்துப் பாருங்கள். அவற்றை மீண்டும் உயிர்ப்பிப்பதற்கு உற்சாகம் மட்டுமே தேவையாக இருப்பதற்கான சாத்தியக்கூறுகள் அதிகம்.

நீங்கள் எவ்வளவு உற்சாகத்தோடு ஒரு காரியத்தை மேற்கொள்கிறீர்களோ, அதனால் ஏற்படுகின்ற விளைவுகள் அந்த உற்சாகத்தின் நேரடி விகிதத்தில் இருக்கும். உற்சாகம் என்றால் என்ன? “இது பிரமாதம்!” என்று நீங்கள் மகிழ்ச்சியாகத் துள்ளிக் குதிப்பதுதான் உற்சாகம்.

உங்களிடம் உற்சாகத்தை வளர்த்துக் கொள்வதற்கான மூன்று அம்சச் செயல்முறை இது:

1. ஆழமாக ஆய்வு செய்யுங்கள்

இச்சிறிய சோதனையை முயற்சித்துப் பாருங்கள். நீங்கள் லேசாக ஆர்வம் கொண்டிருக்கின்ற அல்லது முற்றிலும் ஆர்வம் இல்லாத இரண்டு விஷயங்களை நினைத்துக் கொள்ளுங்கள். சில குறிப்பிட்ட வகையான இசை, ஒரு விளையாட்டு, சில வகையான நூல்கள் என்று அது எதுவாக வேண்டுமானாலும் இருக்கலாம். இப்போது, “இவ்விஷயங்களைப் பற்றி உண்மையிலேயே எனக்கு எவ்வளவு தெரியும்?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். “எனக்கு அவ்வளவாகத் தெரியாது,” என்பது உங்கள் விடையாக இருப்பதற்கு 100 சதவீத வாய்ப்பு இருக்கிறது.

நவீன ஓவியத்தில் பல ஆண்டுகளாக எனக்கு ஆர்வம் இருக்கவில்லை என்பதை நான் இப்போது ஒப்புக் கொள்கிறேன். “குறுக்கும் நெடுக்குமாகப் பல கோடுகள், திட்டுத்திட்டாக வண்ணங்கள் இதென்ன கலை?” என்று நான் யோசித்தேன். பிறகு, நவீன ஓவியத்தைப் பற்றி நன்கு அறிந்த, அதில் அதீத ஆர்வம் கொண்டுள்ள என் நண்பர் ஒருவர் அதை எனக்கு விளக்கினார். இப்போது அதை நான் ஆழமாக அறிந்திருப்பதால், அது எனக்கு சுவாரசியமூட்டுவதாக இருக்கிறது.

மேற்கூறப்பட்ட நிகழ்வு, உற்சாகத்தை வளர்த்துக் கொள்வதற்கான ஒரு முக்கிய அம்சத்தை வெளிப்படுத்துகிறது: நீங்கள் உற்சாகம் பெற வேண்டும் என்றால், உங்களுக்கு உற்சாகம் அளிக்காத அந்த விஷயத்தைப் பற்றி அதிகமாகத் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும்.

பம்பிள்பீ என்ற ஒரு வகையான தேனியின்மீது உங்களுக்கு ஆர்வம் இல்லாமல் இருக்கலாம். ஆனால், அவற்றால் விளையும் நன்மைகள் எவை, மற்றத் தேனிக்களுக்கும் அவற்றுக்கும் இடையேயான தொடர்பு என்ன, அவை எப்படி இனப்பெருக்கம் செய்கின்றன, பனிக்காலத்தில் அவை எங்கே வாழ்கின்றன ஆகியவற்றை அந்தத் தேனிக்களை ஆய்வு செய்து நீங்கள் கண்டுபிடித்தால், அவற்றைப் பற்றிய அனைத்து விபரங்களையும் உங்களால் தெரிந்து கொள்ள முடியும். விரைவில், பம்பிள்பீ தேனீக்கள்மீது உங்களுக்கு உண்மையிலேயே ஆர்வம் உண்டாகிவிடும்.

‘ஆழமாக ஆய்வு செய்தல்’ உத்தியின் வாயிலாக உற்சாகத்தை எப்படி வளர்த்துக் கொள்ளலாம் என்பதைப் புதிதாக வேலையில் சேர்கின்றவர்களுக்குக் காட்டுவதற்கு, சில சமயங்களில் ஒரு பசுமைக்குடில் எடுத்துக்காட்டை நான் பயன்படுத்துகிறேன். என்னிடம் பயிற்சி பெற்றுக் கொண்டிருக்கும் குழுவினரைப் பார்த்து, “பசுமைக்குடில்களை உருவாக்கி அவற்றை விற்பனை செய்யும் தொழிலில் உங்கள் யாருக்கேனும் ஆர்வம் இருக்கிறதா?” என்று நான் கேட்பேன். ஒருமுறைகூட ‘ஆமாம்’ என்ற பதில் எனக்குக் கிடைத்ததில்லை. பிறகு

பசுமைக்குடில்களைப் பற்றிய சில விஷயங்களை நான் அவர்களிடம் கூறுவேன். நம்முடைய வாழ்க்கைத் தரம் உயர உயர மக்கள் எப்படி அவசியமற்றப் பொருட்கள்மீது அதிக அளவில் ஆர்வம் கொள்கின்றனர் என்பதை நான் அவர்களுக்கு நினைவூட்டுகிறேன். சொந்தமாக ஆர்கிட் செடிகளையும் ஆரஞ்சுப்பழ மரங்களையும் வளர்ப்பதில் ஒருவர் எப்படி மகிழ்ச்சி கொள்வார் என்று நான் எடுத்துக்கூறுகிறேன். ஆயிரக்கணக்கான மக்களால் தங்கள் வீடுகளில் நீச்சல் குளங்களை வைத்துப் பராமரிக்க முடிகிறது எனும்போது, லட்சக்கணக்கான மக்களால் பசுமைக்குடில்களை உருவாக்கிப் பராமரிக்க முடியும் என்று நான் சுட்டிக்காட்டுகிறேன். நீச்சல் குளங்களோடு ஒப்பிடுகையில் பசுமைக்குடில்கள் அதிகச் செலவில்லாதவை என்பதை நான் அவர்களுக்குக் காட்டுகிறேன். ஐம்பது குடும்பங்களில் ஒரே ஒரு குடும்பத்திற்கு 600 டாலர்கள் விலை கொண்ட ஒரு பசுமைக்குடிலை உங்களால் விற்க முடியும் என்றால், பசுமைக்குடில்களை உருவாக்கி விற்பனை செய்யும் தொழிலில் 60 கோடி டாலர்கள் பணத்தை உங்களால் ஈட்ட முடியும். விதைகளையும் செடிகளையும் வினியோகிக்கின்ற, சுமார் 25 கோடி டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள ஒரு தொழிற்துறையையும் உங்களால் துவக்க முடியும். இதை நான் அவர்களுக்கு விளக்கிக் காட்டுகிறேன்.

இப்பயிற்சியில் ஒரே ஒரு பிரச்சனைதான் இருக்கிறது. பத்து நிமிடங்களுக்கு முன்பு, பசுமைக்குடில்கள் பற்றிய யோசனைக்கு முற்றிலும் எதிராக இருந்த அக்குழுவினர், இப்போது அந்த யோசனை குறித்து உற்சாகம் அடைந்திருப்பதால், அடுத்தத் தலைப்பிற்குப் போக விரும்புவதில்லை.

மக்களைக் குறித்து உற்சாகம் கொள்வதற்கும் ‘ஆழமாக ஆய்வு செய்தல்’ உத்தியை நீங்கள் பயன்படுத்துங்கள். ஒருவர் செய்கின்ற வேலை, அவருடைய குடும்பம், அவருடைய பின்புலம், அவருடைய யோசனைகள் மற்றும் லட்சியங்கள் ஆகியவை உட்பட, அவரைப் பற்றிய எல்லா விஷயங்களையும் தெரிந்து

கொள்ளுங்கள். அப்போது அவர்மீது உங்களுக்கு ஆர்வமும் உற்சாகமும் அதிகரிப்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள். நீங்கள் தொடர்ந்து அவரை ஆய்வு செய்தால், உங்களுக்கும் அவருக்கும் சில பொதுவான ஆர்வங்கள் இருப்பதை நீங்கள் நிச்சயமாகக் கண்டுபிடிப்பீர்கள். நீங்கள் மேலும் தொடர்ந்து அவரை ஆய்வு செய்தால், அவர் ஒரு சுவாரசியமான நபர் என்பதை இறுதியில் நீங்கள் கண்டறிவீர்கள்.

'ஆழமாக ஆய்வு செய்தல்' உத்தி, புதிய இடங்கள் குறித்து உற்சாகம் கொள்வதற்கும் உங்களுக்கு உதவுகிறது. பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, என்னுடைய இளம் நண்பர்கள் சிலர், டெட்ராய்ட் நகரிலிருந்து ஃபுளோரிடாவிலுள்ள ஒரு சிறிய நகருக்கு இடம்பெயர்வதென்று தீர்மானித்தனர். அவர்கள் தங்கள் வீட்டை விற்றுவிட்டு, தங்களுடைய வியாபாரத் தொடர்புகளைத் துண்டித்துவிட்டு, தங்கள் நண்பர்களிடம் விடைபெற்றுக் கொண்டு, டெட்ராய்ட் நகரைவிட்டுச் சென்றுவிட்டனர்.

ஆறு வாரங்களுக்குப் பிறகு அவர்கள் மீண்டும் டெட்ராய்ட்டுக்குத் திரும்பி வந்துவிட்டனர். அங்கு அவர்களுக்கு வேலை கிடைக்கவில்லை என்பதால் அவர்கள் திரும்பி வரவில்லை. அதற்கு வேறு காரணம் இருந்தது. "ஒரு சிறிய நகரில் வாழ்வது எங்களுக்குக் கடினமாக இருந்தது. மேலும், எங்கள் நண்பர்கள் அனைவரும் டெட்ராய்ட்டில் இருக்கின்றனர். எனவே, நாங்கள் வேறு வழியின்றித் திரும்பி வர வேண்டியதாயிற்று," என்று அவர்கள் கூறினர்.

சில நாட்கள் கழித்து நான் அவர்களோடு உரையாடியபோது, அவர்களுக்கு அந்நகரம் பிடிக்காமல் போனதற்கான உண்மையான காரணத்தை நான் அறிந்து கொண்டேன். அவர்கள் அங்கு தங்கியிருந்த குறுகிய காலத்தின்போது, அங்கு வாழ்ந்து கொண்டிருந்த சமூகத்தை அவர்கள் மேலோட்டமாக மட்டுமே பார்த்திருந்தனர். அந்நகரின் வரலாறு, அதன் எதிர்காலத் திட்டங்கள், அதன் மக்கள் ஆகிய விஷயங்களை மட்டுமே அவர்கள் கருத்தில் கொண்டனர். அவர்கள் தங்களுடைய

உடல்களை மட்டுமே ஃபுளோரிடாவிற்கு எடுத்துச் சென்றிருந்தனர், ஆனால் தங்கள் மனங்களை டெட்ராய்ட்டிலேயே விட்டுச் சென்றனர்.

தங்கள் நிறுவனம் தங்களை வேறோர் ஊருக்கு இடமாற்றம் செய்ய விரும்பியபோது, அதில் தங்களுக்கு விருப்பம் இல்லாமல் போனதால் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையில் பிரச்சனைகளை உருவாக்கிக் கொண்ட பல அதிகாரிகள், பொறியாளர்கள், மற்றும் விற்பனையாளர்களுடன் நான் பேசியுள்ளேன். “என்னால் நியூயார்க்கிற்கு இடம்பெயர முடியாது,” என்ற ரீதியிலான பேச்சுக்கள் ஒரு நாளில் பல முறை பேசப்படுகின்றன.

ஒரு புதிய இடம் குறித்து உற்சாகத்தை வளர்த்துக் கொள்வதற்கு ஒரு வழி இருக்கிறது. அப்புதிய சமூகத்தை ஆய்வு செய்வதென்று உறுதி பூணுங்கள். உங்களால் இயன்ற அளவுக்கு அச்சமூகத்தைப் பற்றிய அனைத்து விஷயங்களையும் தெரிந்து கொள்ளுங்கள். அங்குள்ள மக்களுடன் கலந்து பழகுங்கள். நீங்கள் அந்த இடத்திற்குக் குடிபெயர்ந்த முதல் நாளிலிருந்தே நீங்கள் அச்சமூகத்தின் ஒரு பகுதி என்ற ஓர் உணர்வை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள், அவ்வாறே சிந்தியுங்கள். நீங்கள் இவ்வாறு செய்தால், உங்களுடைய புதிய சூழல் குறித்து உங்களுக்கு உற்சாகம் ஏற்பட்டுவிடும்.

இன்று லட்சக்கணக்கான மக்கள் பெருநிறுவனப் பங்குகளில் முதலீடு செய்கின்றனர். ஆனால், பங்குச் சந்தையில் எள்ளளவுகூட ஆர்வம் இல்லாத பல லட்சக்கணக்கான மக்கள் இருக்கின்றனர். ஏனெனில், பங்குச் சந்தையைப் பற்றியும், அது இயங்கும் விதத்தைப் பற்றியும், அன்றாட வர்த்தக நடவடிக்கைகள் பற்றியும் அவர்கள் தெரிந்து கொள்ளவில்லை.

மக்கள், இடங்கள், பொருட்கள் என்று எதுவாக இருந்தாலும் சரி, நீங்கள் ஒன்றைக் குறித்து உற்சாகம் கொள்ள வேண்டும் என்றால், அதை நீங்கள் ஆழமாக ஆய்வு செய்ய வேண்டும். அடுத்த முறை, நீங்கள் செய்ய விரும்பாத ஒரு காரியத்தை நீங்கள் செய்ய வேண்டியிருக்கும்போது இக்கொள்கையைப் பயன்படுத்திப் பாருங்கள். அடுத்த முறை நீங்கள்

சலிப்படையும்போது இக்கொள்கையைச் செயல்படுத்துங்கள். ஆழமாக ஆய்வு செய்யுங்கள், அப்போது நீங்கள் அதிக ஆர்வம் கொள்ளத் தொடங்குவீர்கள்.

2. நீங்கள் செய்கின்ற எதுவொன்றுக்கும் உயிர் கொடுங்கள்

நீங்கள் உற்சாகமாக இருந்தாலும் சரி, உற்சாகமின்றி இருந்தாலும் சரி, நீங்கள் செய்கின்ற ஒவ்வொரு விஷயத்திலும் அது வெளிப்பட்டுவிடும். நீங்கள் இன்னொருவருடன் கைகுலுக்கும்போது உறுதியாகக் கைகுலுக்குங்கள். சில கைகுலுக்கல்கள், "உங்களை மீண்டும் சந்தித்ததில் எனக்கு மிக்க மகிழ்ச்சி," அல்லது "உங்களை அறிந்திருப்பதில் நான் மட்டற்ற மகிழ்ச்சி கொள்கிறேன்," என்ற செய்தியைத் தெரிவிக்கின்றன. ஒரு தொய்வான கைகுலுக்கலைவிட, கைகுலுக்காமல் இருந்துவிடுவது நல்லது. நீங்கள் சுரத்தின்றிக் கைகுலுக்கும்போது, "இவர் ஒரு நடைபிணம்போல இருக்கிறாரே," என்ற எண்ணம் மக்களுக்கு எழும். வெற்றிகரமான மக்கள் எப்போதும் உறுதியாகக் கைகுலுக்குவர்.

நீங்கள் புன்னகைக்கும்போது ஜீவனோடு புன்னகை புரியுங்கள். உங்கள் கண்களால் புன்னகை புரியுங்கள். செயற்கைத்தனமான புன்னகையை யாரும் விரும்புவதில்லை. நீங்கள் புன்னகைக்கும்போது, அது ஓர் உண்மையான புன்னகையாக இருக்கட்டும். உங்கள் பற்கள் வசீகரமாக இல்லாமல் போகக்கூடும், ஆனால் அது உண்மையில் முக்கியமல்ல. ஏனெனில், நீங்கள் புன்னகை புரியும்போது மக்கள் உங்கள் பற்களைப் பார்ப்பதில்லை. கனிவான, உற்சாகம் கொண்ட, தங்களுக்கு விருப்பமான ஓர் ஆளுமையையே அவர்கள் பார்க்கின்றனர்.

நீங்கள் நன்றி தெரிவிக்கும்போதும் ஜீவனோடு அதைக் கூறுங்கள். ஒரு வழக்கமான 'நன்றி' அடுத்தவரிடம் எந்தவோர் உணர்வையும் தூண்டுவதில்லை. அது வெறுமனே ஒரு வார்த்தை வெளிப்பாடு, அவ்வளவுதான். அது எதையும் கூறுவதில்லை. அது எதையும் சாதிப்பதும்

இல்லை. உங்கள் 'நன்றி' உண்மையான நன்றியாக இருக்கட்டும்.

உங்கள் பேச்சில் ஜீவன் ஏற்றுங்கள். 'ஹௌ டு டாக்வெல்' என்ற தன்னுடைய நூலில், பிரபலமான பேச்சு வல்லுனரான டாக்டர் ஜேம்ஸ் பென்டர் இவ்வாறு குறிப்பிட்டுள்ளார்: "நீங்கள் கூறுகின்ற 'இனிய காலை வணக்கம்!' உண்மையிலேயே இனிமையானதாக இருக்கிறதா? நீங்கள் கூறுகின்ற 'மனமார்ந்த பாராட்டுக்கள்!' உண்மையிலேயே உற்சாகத்தை வெளிப்படுத்துவதாக இருக்கிறதா?

'நீங்கள் எப்படி இருக்கிறீர்கள்?' என்ற கேள்வி நீங்கள் அடுத்தவர்மீது உண்மையிலேயே ஆர்வம் கொண்டிருப்பதுபோல ஒலிக்கிறதா? உங்கள் வார்த்தைகளில் உண்மையான உணர்வுகள் கலந்திருக்கும்போது, பிறருடைய கவனத்தை உங்களால் ஈர்க்க முடியும், அதை உங்களால் தக்கவைத்துக் கொள்ள முடியும்."

தான் கூறுகின்ற விஷயத்தின்மீது உண்மையிலேயே நம்பிக்கை கொண்டுள்ள ஒருவருடன் மக்கள் கலந்து பழக விரும்புகின்றனர். எனவே, நீங்கள் கூறுகின்ற வார்த்தைகளில் ஜீவன் இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் ஒரு சங்கத்தில் பேசிக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, ஒரு வாடிக்கையாளரிடம் பேசிக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, அல்லது உங்கள் குழந்தைகளிடம் பேசிக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, அதில் உற்சாகத்தைக் கலந்திடுங்கள். உற்சாகத்தோடு கொடுக்கப்படுகின்ற ஒரு பிரசங்கத்தை மக்கள் ஆண்டுக்கணக்கில்கூட நினைவில் வைத்திருப்பர். ஆனால் சுரத்தில்லாமல் கொடுக்கப்படுகின்ற ஒரு சொற்பொழிவு ஒரு மணிநேரத்திலேயே மறக்கப்பட்டுவிடும்.

உங்கள் பேச்சு உயிர்த்துடிப்புக் கொண்டதாக இருக்கும்போது, நீங்களும் அதிக உயிர்த்துடிப்புப் பெறுகிறீர்கள். இக்கணமே இதை முயற்சி செய்து பாருங்கள். "நான் இன்று மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறேன்!" என்று உரத்தக் குரலில் வலிமையோடும் உற்சாகத்தோடும் கூறுங்கள். நீங்கள் இதைக் கூறியதற்கு முன்பு

இருந்ததைவிட, இதைக் கூறியதற்குப் பின்பு அதிக உற்சாகத்தை நீங்கள் உணர்ந்திருப்பீர்கள், சரிதானே? நீங்கள் எப்போதும் உயிர்த்துடிப்போடு இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் செய்கின்ற மற்றும் கூறுகின்ற அனைத்து விஷயங்களும், “இந்நபர் துடிப்பானவர். இவர் ஒரு வெற்றியாளர். இவர் உயர்நிலைகளை அடையப் போகிறார்,” என்ற செய்தியை மக்களுக்குத் தெரிவிக்கட்டும்.

3. நல்ல செய்திகளை வெளிப்படுத்துங்கள்

நீங்கள் பேசிக் கொண்டிருக்கும்போது, திடீரென்று யாரோ ஒருவர் உள்ளே நுழைந்து, “ஒரு நல்ல செய்தி!” என்று கூறிய சம்பவம் பல முறை உங்களுக்கு நிகழ்ந்திருக்கும். நீங்கள் உட்பட, அங்கிருந்த அனைவரின் கவனமும் இந்நபரின்மீது திரும்பியிருக்கும். நல்ல செய்திகள் மக்களின் கவனத்தைக் கவர்வதோடு மட்டுமல்லாமல், மக்களை மகிழ்விக்கவும் செய்கின்றன. அவை உற்சாகத்தை வளர்க்கின்றன. அவை உங்கள் செரிமானத்தையும் மேம்படுத்துகின்றன.

நல்ல செய்திகளைத் தெரிவிப்பவர்களைவிட மோசமான செய்திகளைத் தெரிவிப்பவர்கள் அதிகமாக இருக்கின்றனர் என்பதால், தயவு செய்து தவறாக வழிநடத்தப்பட்டுவிடாதீர்கள். மோசமான செய்தியைக் கூறியதன் மூலம் ஒருவருக்கு ஒரு நண்பர் கிடைத்ததாகவோ, அவர் அதிகப் பணம் சம்பாதித்ததாகவோ, அல்லது ஒன்றைச் சாதித்ததாகவோ வரலாறு இல்லை.

உங்கள் குடும்பத்திற்கு நல்ல செய்தியைத் தெரிவியுங்கள். இன்று உங்களுக்கு நிகழ்ந்த நல்ல விஷயங்களை அவர்களிடம் கூறுங்கள். நீங்கள் அனுபவித்த சுவாரசியமான, இனிமையான விஷயங்களை அவர்களிடம் பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள். இனிமையற்ற விஷயங்கள் அப்படியே புதைந்து கிடக்கட்டும். நல்ல செய்திகளை எல்லா இடங்களிலும் பரப்புங்கள். மோசமானவற்றைப் பரப்புவதில் எந்த அர்த்தமும் இல்லை.

அது உங்கள் குடும்பத்தைக் கவலைக்கு உள்ளாக்கவும், அவர்களுக்குப் பதற்றத்தை உண்டாக்கவும் மட்டுமே செய்யும். தினமும் உங்கள் வீட்டிற்குச் சிறிது வெளிச்சத்தைக் கொண்டுவாருங்கள்.

குழந்தைகள் எப்போதேனும் வானிலையைப் பற்றிக் குறைகூறி நீங்கள் கேட்டிருக்கிறீர்களா? இன்று அதிக வெப்பம் நிலவும் என்று வானிலையாளர்கள் அவர்களை எச்சரிக்கும்வரை, அவர்கள் மகிழ்ச்சியாக வெயிலில் விளையாடிக் கொண்டிருப்பார்கள். வானிலை உண்மையிலேயே எப்படி இருந்தாலும் சரி, அதைப் பற்றி நல்லவிதமாகப் பேசுவதை ஒரு பழக்கமாக ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள். வானிலையைப் பற்றிக் குறைகூறுவது உங்களுக்கும் மற்றவர்களுக்கும் அதிகத் துயரத்தை ஏறபடுத்தும்.

நீங்கள் நல்லவிதமாக உணர்கிறீர்கள் என்ற நல்ல செய்தியை மக்களுக்குத் தெரிவியுங்கள். உங்களுக்குக் கிடைக்கும் ஒவ்வொரு சந்தர்ப்பத்திலும், “வாழ்க்கை அருமையாக இருக்கிறது!” என்று கூறுங்கள். அப்போது நீங்கள் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சியை உணர்வீர்கள். “வாழ்க்கை சலிப்பூட்டுவதாக இருக்கிறது!” என்று நீங்கள் கூறினால், நீங்கள் துயரத்தையும் வருத்தத்தையும் மட்டுமே அனுபவிப்பீர்கள். நாம் எத்தகைய உணர்வை அனுபவிக்கிறோம் என்பது நாம் சிந்திக்கின்ற விதத்தாலேயே பெரும்பாலும் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. தங்களைச் சுற்றிலும் துடிப்பான, உற்சாகமான நபர்கள் இருக்க வேண்டும் என்று மற்றவர்களும் விரும்புகின்றனர் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். குறைகூறுபவர்களும் நடைபிணங்களாக இருப்பவர்களும் நம்மைச் சூழ்ந்திருக்கும்போது நமக்கு அசௌகரியமாக இருக்கிறது.

நீங்கள் யாருடன் வேலை செய்கிறீர்களோ, அவர்களிடம் நல்ல செய்திகளைப் பரப்புங்கள். கிடைக்கும் ஒவ்வொரு வாய்ப்பிலும் அவர்களுக்கு ஊக்குவிப்பையும் பாராட்டுதலையும் கொடுங்கள். உங்கள் நிறுவனம் செய்து கொண்டிருக்கின்ற நேர்மறையான விஷயங்களைப் பற்றி அவர்களிடம் கூறுங்கள். அவர்களுடைய பிரச்சனைகளைக்

காதுகொடுத்துக் கேளுங்கள். அவர்களுக்கு உதவி செய்யுங்கள். மக்களை ஊக்குவித்து அவர்களுடைய ஆதரவைப் பெறுங்கள். அவர்களுக்கு நம்பிக்கையைக் கொடுங்கள். அவர்களால் வெற்றி பெற முடியும் என்ற நம்பிக்கை உங்களுக்கு இருக்கிறது என்பதையும், அவர்கள்மீது உங்களுக்கு நம்பிக்கை இருக்கிறது என்பதையும் அவர்களுக்குத் தெரியப்படுத்துங்கள். கவலைப்படுபவர்கள் அக்கவலைகளிலிருந்து விடுபட அவர்களுக்கு உதவுங்கள்.

நீங்கள் எப்போதும் சரியான பாதையில் பயணிப்பதற்கு இச்சிறிய சோதனையை அடிக்கடி மேற்கொள்ளுங்கள். நீங்கள் ஒரு நபரிடம் பேசிவிட்டு அங்கிருந்து புறப்படும்போது, “அவர் என்னிடம் பேசியதால் சற்று நிம்மதியாக உணர்கிறாரா?” என்ற கேள்வியை உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். இந்த சுயபயிற்சி நிச்சயமாக வேலை செய்கிறது. உங்களுடைய ஊழியர்கள், கூட்டாளிகள், குடும்பத்தினர், வாடிக்கையாளர்கள், மற்றும் அன்னியர்களிடம் பேசும்போதுகூட இதைச் செயல்படுத்திப் பாருங்கள்.

என்னுடைய நண்பரான ஒரு விற்பனையாளர், நல்ல செய்திகளைப் பரப்புவதில் சிறப்புற்றவர். அவர் தினமும் தன்னுடைய வாடிக்கையாளர்களுக்குத் தொலைபேசி அழைப்பு விடுத்து, ஏதேனும் ஒரு நல்ல செய்தியை அவர்களுக்குத் தெரிவிப்பதை ஒரு விதிமுறையாகவே வைத்திருக்கிறார்.

எடுத்துக்காட்டுகள்: “உங்களுடைய நெருங்கிய நண்பர்களில் ஒருவரைக் கடந்த வாரம் நான் சந்தித்தேன். அவர் உங்களைப் பற்றி விசாரித்தார்.” “சென்ற முறை நான் இங்கு வந்துவிட்டுப் போனதிலிருந்து பல பெரிய விஷயங்கள் நிகழ்ந்துள்ளன. மூன்று லட்சத்து ஐம்பதாயிரத்திற்கும் அதிகமான புதிய குழந்தைகள் கடந்த மாதத்தின்போது பிறந்தன. அதிகக் குழந்தைகள் என்றால் நம் இருவருக்கும் அதிக வியாபாரம் என்று அர்த்தமாகும்.”

வங்கி அதிகாரிகள் பொதுவாக யாரிடம் அவ்வளவு சகஜமாகப் பேச மாட்டார்கள் என்று நாம் நினைக்கிறோம். அவர்கள் தங்கள் உணர்வுகளை வெளிக்காட்டிக்

கொள்ளாமல் எல்லோரிடமிருந்தும் ஒதுங்கி இருப்பவர்கள் என்ற எண்ணம் நம்மிடையே பரவலாக இருக்கிறது. ஆனால் ஒரு குறிப்பிட்ட வங்கி அதிகாரி சற்று வித்தியாசமானவர். அவர் எப்போது ஒரு தொலைபேசி அழைப்புக்கு பதிலளித்தாலும், "இனிய காலை வணக்கம்! இது ஓர் அற்புதமான உலகம். நான் உங்களுக்குச் சிறிது பணம் கடனாகக் கொடுக்கட்டுமா?" என்று கூறுவது அவருக்கு மிகவும் பிடிக்கும். இவ்வாறு கூறுவது ஒரு வங்கியாளருக்கு முறைதானா? அது முறையல்ல என்று சிலர் கூறக்கூடும், ஆனால் இந்த வணக்கத்தைப் பயன்படுத்துகின்றவர் யார் தெரியுமா? ஒட்டுமொத்தத் தென்கிழக்கு அமெரிக்காவிலேயே மிகப் பெரிய வங்கியான 'சிட்டிசன்ஸ் அன்ட் சதர்ன்' வங்கியின் இளநிலைத் தலைவரான மில்ஸ் லேன் என்பவர் ஆவார்.

நல்ல செய்திகள் நல்ல விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கின்றன. எனவே நல்ல செய்தியை ஒலிபரப்புங்கள்.

சமீபத்தில், பெயின்ட் பிரஷ் தயாரித்த ஒரு நிறுவனத்திற்கு நான் வருகை தந்தபோது, அதன் தலைவரின் அறையில் இருந்த மேசையின்மீது, விருந்தினர் இருக்கைக்கு நேரெதிராக இருக்கும்படி ஒரு வாசகம் அழகாகச் சட்டமிடப்பட்டு வைக்கப்பட்டிருந்தது. அது இதுதான்: "ஏதேனும் ஒரு நல்ல வார்த்தை இருந்தால் கூறுங்கள், இல்லாவிட்டால் எதுவும் கூறாதீர்கள்." மக்கள் நன்னம்பிக்கை கொண்டவர்களாக ஆவதற்கு அவர்களை ஊக்குவிப்பதற்கான ஓர் அறிவார்ந்த வழி இது என்று நான் அவரைப் பாராட்டினேன்.

அவர் புன்னகைத்துவிட்டு, "இது ஓர் அற்புதமான நினைவூட்டியாகும். ஆனால், நான் உட்கார்ந்திருக்கின்ற இடத்திலிருந்து அதைப் பார்க்கும்போது அது இன்னும் அதிக முக்கியமானதாக இருக்கிறது" என்று கூறினார். பிறகு அவர் தனக்குத் தெரிந்த பக்கத்தை என்னை நோக்கித் திருப்பினார். "அவர்களுக்கு ஒரு நல்ல செய்தியைக் கொடு, இல்லாவிட்டால் எதுவும் பேசாதே," என்று அதில் எழுதப்பட்டிருந்தது.

நல்ல செய்திகளை ஒலிபரப்புவது உங்களைத் தூண்டுகிறது, உங்களுக்கு நல்லவிதமான உணர்வைக் கொடுக்கிறது. நல்ல செய்திகளை ஒலிபரப்புவது மற்றவர்களையும் சிறப்பாக உணர வைக்கிறது.

‘நீங்கள் முக்கியமானவர்’ என்ற மனப்போக்கை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள்

இந்த உண்மைத் தகவல் அளப்பரிய முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது. ஒருவர் இந்தியாவில் வாழ்ந்தாலும் சரி அல்லது அமெரிக்காவில் வாழ்ந்தாலும் சரி, அவர் அறிவிலியாக இருந்தாலும் சரி அல்லது அறிவார்ந்தவராக இருந்தாலும் சரி, இளைமையானவராக இருந்தாலும் சரி அல்லது முதியவராக இருந்தாலும் செய்தி, ‘தான் முக்கியமானவன்’ என்ற உணர்வைப் பெற அவர் பெரிதும் விரும்புகிறார்.

அதைச் சற்று யோசித்துப் பாருங்கள். உங்கள் அண்டைவீட்டுக்காரர், உங்கள் வியாபாரக் கூட்டாளி, உங்கள் மேலதிகாரி என்று ஒவ்வொருவருக்கும் தான் ‘யாரோ ஒரு குறிப்பிடத்தக்க நபர்’ என்று உணர்வதற்கான ஓர் இயல்பான விருப்பம் இருக்கிறது. தான் முக்கியமானவனாக இருக்க வேண்டும் என்ற ஆழ்விருப்பம்தான் மனிதனுடைய வலிமையான பசியாகும்.

கௌரவம், தனித்துவம், அங்கீகாரம் ஆகியவற்றுக்காக மக்கள் ஏங்குகின்றனர் என்பதை வெற்றிகரமான விளம்பரதாரர்கள் அறிந்துள்ளனர். விற்பனையை ஏற்படுத்திக் கொடுக்கின்ற தலைப்புகள் இப்படி அமைந்திருக்கும்: “சாமர்த்தியமான இளம் குடும்பத்தலைவியருக்கு”; “தனித்துவமான சுவை கொண்ட நபர்கள் பயன்படுத்துவது”; “சிறந்தவற்றை மட்டுமே நீங்கள் விரும்புகிறீர்கள்”; “எல்லோரும் பொறாமை கொள்ளும்படியான ஒருவராக இருங்கள்”; “பெண்களால் பொறாமை கொள்ளப்படவும் ஆண்களால் ரசிக்கப்படவும் விரும்புகின்ற பெண்களுக்கானது.” இந்த அத்தனைத்

தலைப்புகளும் பின்வரும் ஒரே ஒரு விஷயத்தைத்தான் கூறுகின்றன: “இந்தப் பொருளை வாங்குங்கள். அப்போது, முக்கியமானவர்களின் குழுவில் நீங்களும் ஓர் அங்கம் வகிப்பீர்கள்.”

‘நான் முக்கியமானவன்’ என்ற உணர்வைப் பெறுவது குறித்த உங்கள் ஏக்கத்தையும் பசியையும் திருப்திப்படுத்துவது உங்களை வெற்றியை நோக்கி முன்னோக்கி அழைத்துச் செல்லும். வெற்றிக்கான கருவிகளை உள்ளடக்கிய பெட்டகத்தில் இருக்க வேண்டிய ஓர் அடிப்படைக் கருவி இது. ‘நான் முக்கியமானவன்’ என்ற மனப்போக்கை வெளிப்படுத்துவது நல்ல விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கும்போதிலும், அதற்கு எந்தச் செலவும் ஆவதில்லை எனும்போதிலும், வெகுசில மக்களே அதைப் பயன்படுத்துகின்றனர். அதற்கான காரணம் என்ன?

தத்துவரீதியாகப் பார்க்கும்போது, நம்முடைய சமூகமும் சட்டங்களும் ஒட்டுமொத்தக் கலாச்சாரமும் தனிநபர்களுக்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்கும் அடிப்படையிலேயே அமைந்துள்ளன.

எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் உங்கள் சொந்த விமானத்தை ஓட்டிச் சென்று கொண்டிருப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். ஏதோ ஒரு காரணத்தால், தனித்து இருக்கின்ற ஒரு மலைப்பகுதியில் நீங்கள் உங்கள் விமானத்தைத் தரையிறக்கும்படி ஆகிறது. உங்கள் விமானம் விபத்துக்குள்ளானது தெரிந்த உடனேயே, ஒரு பெரிய தேடல் முயற்சி தொடங்கிவிடும். “அந்நபர் முக்கியமானவரா?” என்று யாரும் அப்போது கேள்வி எழுப்புவதில்லை. நீங்கள் ஒரு மனிதப் பிறவி என்பதைத் தவிர உங்களைப் பற்றி வேறு எதுவும் அறியாமல், ஹெலிகாப்டர்களும், பிற விமானங்களும், தேடல் குழுவினரும் உங்களைத் தேடத் தொடங்குவர். ஆயிரக்கணக்கான ரூபாய் பணத்தைச் செலவழித்து உங்களைத் தொடர்ந்து தேடுகின்ற அவர்கள், உங்களைக் கண்டுபிடிக்கும்வரையோ அல்லது நீங்கள் கிடைத்துவிடுவீர்கள் என்ற கடைசித் துளி நம்பிக்கை இருக்கும்வரையோ தங்கள் தேடலை நிறுத்த மாட்டார்கள்.

ஒரு சிறுமி தவறுதலாக ஒரு காட்டிற்குள் சென்று, அங்கிருக்கும் ஒரு கிணற்றுக்குள் விழுந்துவிட்டாலோ அல்லது வேறு ஏதேனும் ஒரு பயங்கரமான சூழ்நிலையில் சிக்கிக் கொண்டாலோ, அவள் ஒரு 'முக்கியமான' குடும்பத்தைச் சேர்ந்தவளா இல்லையா என்பது பற்றி யாரும் அக்கறை கொள்வதில்லை. அவளைக் காப்பாற்ற எல்லா முயற்சிகளும் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. ஏனெனில், ஒவ்வொரு குழந்தையும் முக்கியம்தான்.

உயிரினங்களைப் பொருத்தவரை, ஒரு கோடி உயிரினங்களில் ஒன்று ஒரு மனிதன் என்பதை அனுமானிப்பது ஒன்றும் அவ்வளவு கடினமானது அல்ல. மனிதன் உயிரியல்ரீதியாக மிகவும் அரிதானவன்.

இப்போது நடைமுறை யதார்த்தத்தை நாம் பார்க்கலாம். தங்கள் சிந்தனையைத் தத்துவரீதியான கலந்துரையாடல்களிலிருந்து அகற்றி, அன்றாடச் சூழ்நிலைகள் பக்கமாகத் திருப்பும்போது, பெரும்பாலான மக்கள், எல்லோரும் முக்கியமானவர்கள் என்ற கருத்தை துரதிர்ஷ்டவசமாக மறந்துவிடுகின்றனர். நாளைய தினம், பெரும்பாலான மக்கள் வெளிப்படுத்துகின்ற மனப்போக்கைக் கூர்ந்து ஆய்வு செய்யுங்கள். "நீ யாருமல்ல; நீ எதற்கும் லாயக்கற்றவன். எனக்கு நீ எந்த விதத்திலும் முக்கியமானவன் அல்ல," என்று கூறுவதைப்போல அது அமைந்திருக்கும்.

'நீ முக்கியமானவன் அல்ல' என்ற மனப்போக்கு மிகப் பரவலாக இருப்பதற்கு ஒரு காரணம் இருக்கிறது. பெரும்பாலான மக்கள் இன்னொருவரைப் பார்த்துவிட்டு, "எனக்காக இவனால் எதுவும் செய்ய முடியாது. எனவே, இவன் முக்கியமானவன் அல்ல," என்று நினைக்கின்றனர்.

ஆனால் அங்குதான் மக்கள் ஓர் அடிப்படைத் தவறைச் செய்கின்றனர். ஒருவருடைய அந்தஸ்து எதுவாக இருந்தாலும் சரி, அவருடைய வருவாய் என்னவாக இருந்தாலும் சரி, அவர் உங்களுக்கு முக்கியமானவர்தான். அதற்கு இரண்டு பெரிய காரணங்கள் இருக்கின்றன.

முதல் காரணம், அடுத்தவரை நீங்கள் முக்கியமானவராக உணரச் செய்யும்போது, அவர் உங்களுக்காக அதிகமானவற்றைச் செய்யத் தயாராக

இருக்கிறார். பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, டெட்ராய்ட் நகரில், தினமும் காலையில் வேலைக்குச் செல்வதற்கு ஒரு குறிப்பிட்டப் பேருந்தில் நான் பயணம் செய்தேன். அதன் ஓட்டுனர் ஒரு முதியவர். அவர் எப்போதும் எரிச்சலாகவே இருந்தார். அவருடைய பேருந்தில் ஏறுவதற்காக மக்கள் குரல் கொடுத்தபடியும் கைகளை ஆட்டியபடியும் ஓடி வந்து, பேருந்தின் கதவிலிருந்து ஓரிரு அடிகள் தூரத்தை எட்டியிருக்கும்போது, இவர் தன் பேருந்தை அங்கிருந்து கிளப்பிச் சென்றதை நான் பல முறை பார்த்திருக்கிறேன். ஆனால் ஒரே ஒரு குறிப்பிட்டப் பயணியை மட்டும் அவர் தனி மரியாதையோடு நடத்தியதைப் பல மாதங்களாக நான் கவனித்து வந்திருந்தேன். இந்நபரின் வருகைக்காக மட்டும் அவர் காத்திருப்பார்.

இதற்கு என்ன காரணம்? தான் முக்கியமானவர் என்ற உணர்வு அந்த ஓட்டுனருக்கு ஏற்படும்படி செய்வதற்கு அப்பயணி பிரத்யேக கவனம் செலுத்தியதுதான் அதற்குக் காரணம். தினமும் காலையில் அப்பயணி அவரைப் பார்த்து, “இனிய காலை வணக்கம்!” என்று உண்மையுடன் கூறினார். சில சமயங்களில், அவர் அந்த ஓட்டுனருக்கு அருகே அமர்ந்து கொண்டு, அவரை முக்கியமானவராக உணரச் செய்யும் பொருட்டு இப்படி ஏதேனும் கூறுவார்: “உங்கள் வேலை ஏகப்பட்டப் பொறுப்புகளை உள்ளடக்கியது, இல்லையா?” “தினமும் இப்படிப்பட்டப் போக்குவரத்து நெரிசலில் வண்டியோட்டிச் செல்வதற்கு ஏராளமான துணிச்சல் தேவை. அது உங்களுக்கு நிறையவே இருக்கிறது.” “நீங்கள் சரியான நேரத்தில் பேருந்து நிறுத்தத்திற்கு வந்துவிடுகிறீர்கள்.” அந்த ஓட்டுனர் ஏதோ ஒரு பெரிய விமானத்தை ஓட்டிக் கொண்டிருந்தவர்போல மிகவும் முக்கியமானவர் என்ற உணர்வை அப்பயணி அவருக்குக் கொடுத்தார். இதற்குப் பிரதியுபகாரமாக, அந்த ஓட்டுனர் அப்பயணியைத் தனித்துவமாக நடத்தினார்.

‘சிறிய’ மனிதர்களைப் பெரிய மனிதர்கள்போல உணரும்படி செய்வது உங்களுக்கு வெகுமதியளிக்கும்.

இன்று, அமெரிக்கா நெடுகிலுமுள்ள ஆயிரக்கணக்கான அலுவலகங்களில்,

விற்பனையாளர்கள் வெற்றிகரமானவர்களாகத் திகழ்வதற்கோ அல்லது விற்பனைத் தொழிலில் தோல்வியுறுவதற்கோ செயலாளர்கள் காரணமாக இருக்கின்றனர். அந்த விற்பனையாளர்கள் அவர்களை நல்லவிதமாக நடத்தியிருந்தால், அவர்கள் அந்த விற்பனையாளர்கள் வெற்றி பெற உதவுகின்றனர். இல்லாவிட்டால், அவர்கள் தோல்வியடைய வழி வகுக்கின்றனர். நீங்கள் ஒருவரை சந்திக்கும்போது, அவர் முக்கியமானவர் என்ற உணர்வை அவருக்குள் ஏற்படுத்துங்கள். அப்போது அவர் உங்கள்மீது அக்கறை கொள்வார். அவர் உங்கள்மீது அக்கறை கொள்ளும்போது, அவர் உங்களுக்காக ஏராளமானவற்றைச் செய்வார்.

அடுத்தவரை முக்கியமானவராக உணரச் செய்வதற்கான திறன் உங்களுக்கு இருந்து, அதை நீங்கள் ஒவ்வொரு சந்தர்ப்பத்திலும் செயல்படுத்தும்போது, உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் உங்களிடமிருந்து அதிகமான பொருட்களை வாங்குவார்கள், உங்கள் ஊழியர்கள் உங்களுக்காக அதிகக் கடினமாக உழைப்பார்கள், உங்கள் கூட்டாளிகள் தாங்களாகவே மனமுவந்து உங்களுக்கு அதிக ஒத்துழைப்பை வழங்குவார்கள், உங்கள் மேலதிகாரி உங்களுக்கு அதிகமாக உதவுவார்.

‘பெரிய’ மனிதர்களை மேலும் பெரிய மனிதர்களாக நீங்கள் உணர வைக்கும்போது, அது உங்களுக்குப் பெரும் வெகுமதிகளைக் கொண்டுவரும். பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பவர்கள், மக்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக நினைப்பதன் மூலம் அவர்களுக்கு மதிப்புக் கூட்டுகின்றனர். அவர்கள் மக்களைப் பற்றி பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பதால், அவர்களிடமிருந்து சிறந்த விளைவுகளை அவர்களால் பெற முடிகிறது.

மற்றவர்களை முக்கியமானவர்களாக உணரச் செய்ய வேண்டியதற்கான இரண்டாவது காரணம் இது: தாங்கள் முக்கியமானவர்கள் என்ற உணர்வைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் மக்களுக்கு உதவும்போது, நீங்கள் முக்கியமானவர் என்ற உணர்வு உங்களுக்கு ஏற்பட உங்களுக்கு நீங்களே உதவிக் கொள்கிறீர்கள்.

நான் வேலை பார்த்த ஓர் இடத்தில் லிஃப்டை இயக்கிய ஒரு பெண்மணியின் புறத்தோற்றம் 'நான் முக்கியமற்றவள்' என்ற உணர்வு அவருக்குள் இருந்ததைத் தெளிவாக உணர்த்தியது. அவருக்கு சுமார் ஐம்பது வயது இருக்கும். அவர் சலிப்போடும் தன் வேலையில் ஆர்வமின்றியும் இருந்தார். தான் முக்கியமானவள் என்ற உணர்வை யாரும் அவருக்குள் ஏற்படுத்தியிராதது அவரிடம் வெளிப்படையாகத் தெரிந்தது. யாரோ தன்னை கவனிக்கிறார்கள், தன்மீது அக்கறை கொண்டிருக்கிறார்கள் என்று நம்புவதற்கு எந்தவொரு காரணமும் இல்லாமல் மாதக்கணக்கில் சலிப்போடு வாழ்க்கை நடத்துகின்ற லட்சக்கணக்கான மக்களில் இப்பெண்மணியும் ஒருவராக இருந்தார்.

ஒருநாள் காலையில், அவர் தன் தலைமுடியை நன்றாகப் பின்னி முடிந்திருந்ததை நான் கவனித்தேன். அது பிரமாதமாக இல்லாவிட்டாலும், அவருடைய தலைமுடி அழகாக வெட்டப்பட்டு, ஓரளவுக்கு அலங்கரிக்கப்பட்டிருந்தது. பார்ப்பதற்கு அவர் அழகாகத் தெரிந்தார்.

நான் அவருடைய பெயரைச் சொல்லி அழைத்து, "உங்கள் சிகையலங்காரம் அழகாக இருக்கிறது. அது உண்மையிலேயே உங்கள் தோற்றத்திற்கு மெருகு சேர்த்துள்ளது," என்று கூறினேன். அவர் வெட்கப்பட்டுக் கொண்டே, "நன்றி," என்று கூறினார். தனக்குக் கிடைத்த இந்த இன்ப அதிர்ச்சியில் அவர் தன்னுடைய அடுத்த நிறுத்தத்தைக் கிட்டத்தட்டத் தவறவிட்டிருந்தார். அவர் என்னுடைய பாராட்டை மெச்சினார்.

மறுநாள் காலையில் நான் அந்த லிஃப்டுக்குள் நுழைந்தபோது, அவர் என்னைப் பார்த்து, "டாக்டர் ஷுவார்ட்ஸ் அவர்களே, இனிய காலை வணக்கம்!" என்று கூறினார். இதற்கு முன்பு அவர் யாரையும் பெயரைச் சொல்லி அழைத்து நான் கேட்டிருக்கவில்லை. நான் அந்த அலுவலகத்தில் வேலை பார்த்தக் காலம் நெடுகிலும், அப்பெண்மணி என்னைத் தவிர யாரையும் பெயரைச் சொல்லி அழைத்தும் நான் கேட்கவில்லை. தான் முக்கியமானவர் என்ற உணர்வை நான் அவருக்குக்

கொடுத்திருந்தேன். நான் அவரை உண்மையிலேயே பாராட்டியிருந்தேன், அவருடைய பெயரைக் குறிப்பிட்டு அவரை அழைத்திருந்தேன்.

தாங்கள் முக்கியமானவர்கள் என்ற உணர்வு அடியாழத்தில் இல்லாதவர்கள் நிச்சயமாக சராசரிக்கும் கீழானவர்களாகவே இருப்பார்கள். ஒரு விஷயத்தை நான் மீண்டும் மீண்டும் உங்கள் கவனத்திற்குக் கொண்டுவர விரும்புகிறேன்: நீங்கள் வெற்றி பெற விரும்பினால், நீங்கள் முக்கியமானவர் என்ற உணர்வு உங்களுக்கு இருக்க வேண்டும். தாங்கள் முக்கியமானவர்கள் என்ற உணர்வு மற்றவர்களுக்கு ஏற்பட நீங்கள் உதவினால், அது உங்களுக்கு வெகுமதிகளைக் கொண்டுவரும். ஏனெனில், நீங்கள் அதிக முக்கியமானவர் என்ற உணர்வை அது உங்களுக்குள் ஏற்படுத்தும். இதை முயற்சி செய்து பாருங்கள். அதை எப்படிச் செய்வது என்பதை இப்போது பார்க்கலாம்:

1. பாராட்டக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்

ஒருவர் உங்களுக்கு ஏதேனும் நல்லது செய்தால், நீங்கள் அதை மெச்சுகிறீர்கள் என்பதை அவர்களுக்குத் தெரியப்படுத்துவதை ஒரு விதியாகவே ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள். தான் மற்றவர்களால் சுயநலமாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறோம் என்ற உணர்வு ஒருவருக்கு ஏற்பட ஒருபோதும் அனுமதிக்காதீர்கள். ஒரு கனிவான புன்னகையோடு பாராட்டக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள். ஒருவரைப் பார்த்து நீங்கள் உதிர்க்கின்ற ஓர் உண்மையான புன்னகை, நீங்கள் அவரை கவனிக்கிறீர்கள், அவர்மீது பாசம் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை அவருக்குத் தெரிவிக்கிறது.

நீங்கள் எந்த விதத்தில் மற்றவர்களைச் சார்ந்திருக்கிறீர்கள் என்பதை அவர்களுக்குத் தெரியப்படுத்துவதன் மூலம் அவர்களுக்கு உங்களுடைய பாராட்டுக்களைத் தெரிவியுங்கள். “ஜிம், நீங்கள் இல்லாமல் எங்களால் என்ன செய்ய முடியும் என்று எங்களுக்குத் தெரியவில்லை,” என்பது போன்ற ஓர் உண்மையான பாராட்டு, தாங்கள் மற்றவர்களுக்குத் தேவை என்ற

உணர்வை அவர்களுக்குக் கொடுக்கிறது. தாங்கள் தேவைப்படுகிறோம் என்ற உணர்வு அவர்களுக்கு ஏற்படும்போது, அவர்கள் அதிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுகின்றனர்.

ஒருவரைப் பாராட்டும்போது, நேர்மையாகவும் தனிப்பட்ட முறையிலும் பாராட்டுங்கள். ஓர் இரண்டு வயதுக் குழந்தையாக இருந்தாலும் சரி, அல்லது ஓர் இருபது வயது இளைஞனாக இருந்தாலும் சரி, அல்லது ஒரு தொண்ணூறு வயது முதியவராக இருந்தாலும் சரி, பாராட்டுக்களுக்காக மக்கள் ஏங்குகின்றனர். பாராட்டுக்கள் அவர்களை வாழ வைக்கின்றன. தான் சிறப்பாக வேலை செய்து கொண்டிருக்கிறோம், தான் முக்கியமானவன் என்ற உத்தரவாதம் ஒருவருக்குத் தேவைப்படுகிறது. பெரிய சாதனைகளை நிகழ்த்தினால் மட்டுமே பாராட்டுக்களை வழங்க வேண்டும் என்று நினைக்காதீர்கள். ஒருவருடைய புறத்தோற்றம், அவர் தன்னுடைய வழக்கமான வேலையைச் செய்யும் விதம், அவருடைய கருத்துக்கள், அவருடைய உண்மையான முயற்சிகள் ஆகிய சிறுசிறு விஷயங்கள் குறித்தும் பாராட்டுங்கள். தனிப்பட்ட முறையில் ஒரு சிறப்பு அழைப்பு விடுத்து அவரோடு பேசுங்கள். அல்லது, நீங்கள் நேரில் சென்று அவரைப் பார்த்துப் பாராட்டிவிட்டு வாருங்கள்.

"மிகவும் முக்கியமான நபர்கள்," "முக்கியமான நபர்கள்," "முக்கியமற்ற நபர்கள்" என்று மக்களை வகை பிரிப்பதில் உங்கள் நேரத்தையும் மன ஆற்றலையும் விரயம் செய்யாதீர்கள். இதில் எந்த விதிவிலக்கும் இருக்கக்கூடாது. ஒருவர் துப்புரவுப் பணி செய்பவராக இருந்தாலும் சரி, அல்லது ஒரு நிறுவனத்தின் துணைத் தலைவராக இருந்தாலும் சரி, அவர் உங்களுக்கு முக்கியமானவர்தான். ஒருவரை இரண்டாந்தர நபராக நடத்துவது ஒருபோதும் முதல்தர விளைவுகளை உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்காது.

2. மக்களை அவர்களுடைய பெயர்களைச் சொல்லி அழைக்கப் பழகுங்கள்

கைப்பெட்டிகள், பென்சில்கள், கணினிகள், மற்றும் நூற்றுக்கணக்கான பிற பொருட்கள்மீது அவற்றை வாங்குபவர்களின் பெயர்களை அச்சிட்டுக் கொடுப்பதன் மூலம் சாமர்த்தியமான தயாரிப்பாளர்கள் ஒவ்வோர் ஆண்டும் ஏகப்பட்டப் பொருட்களை விற்பனை செய்கின்றனர். தாங்கள் பெயர் சொல்லி அழைக்கப்படுவதை மக்கள் விரும்புகின்றனர். பெயர் சொல்லி அழைக்கப்படுவது ஒவ்வொருவருக்கும் உற்சாகத்தைக் கொடுக்கிறது.

இரண்டு முக்கியமான விஷயங்களை நீங்கள் எப்போதும் நினைவில் வைத்திருக்க வேண்டும்: ஒருவருடைய பெயரை ஒழுங்காக உச்சரிக்க வேண்டும், அவருடைய பெயரைத் தவறில்லாமல் எழுத வேண்டும். இவ்விரண்டில் ஏதேனும் ஒன்றில் நீங்கள் தவறினால்கூட, தான் முக்கியமற்றவர் என்று நீங்கள் நினைப்பதாக அவர் கருதிவிடுவார்.

3. எல்லாப் பெருமையையும் நீங்களே எடுத்துக் கொள்ளாதீர்கள், மாறாக அதை முதலீடு செய்யுங்கள்

சமீபத்தில் ஒரு முழுநாள் விற்பனைக் கருத்தரங்கில் நான் ஒரு விருந்தினராகக் கலந்து கொண்டேன். அன்று இரவு விருந்திற்குப் பிறகு, அந்நிறுவனத்தின் விற்பனைப் பிரிவின் துணைத் தலைவர், மாவட்ட மேலாளர்கள் இருவருக்கு விருதுகளை வழங்கினார். அவர்களில் ஒருவர் ஒரு பெண்மணி. அவர்கள் இருவரும் அந்த ஆண்டு விற்பனையில் சாதனைகள் படைத்திருந்தனர். அவர்களுக்கு விருதுகளை வழங்கிய பிறகு, தங்கள் நிறுவனம் எப்படி இவ்வளவு வெற்றிகரமாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருந்தது என்பதைப் பற்றிப் பேசுவதற்கு அந்தத் துணைத் தலைவர் அவர்கள் இருவரையும் அழைத்தார். அவர்களுக்குத் தலா பதினைந்து நிமிடங்கள் ஒதுக்கப்பட்டன.

முதல் மாவட்ட மேலாளர், தான் அந்தச் சாதனையை நிகழ்த்தியிருந்த விதத்தை இவ்வாறு விளக்கினார். (மூன்று மாதங்களுக்கு முன்புதான் அவர் ஒரு மேலாளராக நியமிக்கப்பட்டிருந்தார். எனவே, அவருடைய நிறுவனத்தின்

சாதனைக்கு அவர் முழுப் பொறுப்பு அல்ல என்பதைப் பின்னர் நான் அறிந்து கொண்டேன்.)

தன்னுடைய முயற்சிகள் மட்டுமே தன் நிறுவனத்தின் விற்பனை அதிகரித்ததற்குக் காரணம் என்ற எண்ணத்தை அவர் தன் பேச்சின் மூலமாகத் தோற்றுவித்தார். “நான் இப்பதவியை ஏற்றபோது, நான் இன்னின்ன விஷயங்களைச் செய்தேன்.” “எல்லாம் அலங்கோலமாக இருந்தது. நான்தான் அவற்றைச் சீரமைத்தேன்.” “அது சுலபமானதாக இருக்கவில்லை, ஆனால் நான் எப்படியோ சமாளித்து அச்சூழ்நிலையைக் கையாண்டேன்.” அவருடைய பேச்சில் இத்தகைய கருத்துக்களே இடம்பெற்றன.

அவர் இப்படிப் பேசிக் கொண்டே போனபோது, அவருடைய விற்பனையாளர்களின் முகங்களில் கோபம் தெறித்ததை என்னால் காண முடிந்தது. அந்த மாவட்ட மேலாளர் தன்னைப் பற்றிப் பெருமையாகப் பேசிவிட்டுத் தன்னுடைய குழுவினரை முற்றிலுமாக உதாசீனப்படுத்தினார். விற்பனை அதிகரிப்பிற்குக் காரணமான அவர்களுடைய கடின உழைப்பை அவர் துளிகூட அங்கீகரிக்கவில்லை.

இப்போது இரண்டாவது மாவட்ட மேலாளர் எழுந்து மிகச் சுருக்கமாகப் பேசினார். இப்பெண்மணி ஒரு வித்தியாசமான அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்தினார். முதலில், தன்னுடைய நிறுவனத்தின் வெற்றிக்குத் தன் விற்பனைக் குழுவின் உழைப்புதான் காரணம் என்று அவர் விளக்கினார். பிறகு, அவர் தன் குழுவினர் ஒவ்வொருவரையும் தனித்தனியாக எழுந்து நிற்கச் செய்து, அவர்களுடைய முயற்சிகள் குறித்து அவர்களுக்குத் தனிப்பட்டப் பாராட்டுக்களைத் தெரிவித்தார். அவருடைய பாராட்டுக்கள் உண்மையானவையாக இருந்தன.

இவ்விரு மேலாளர்களுக்கும் இடையே இருந்த வித்தியாசத்தை கவனியுங்கள். முதல் மேலாளர், தன்னுடைய துறையின் துணைத் தலைவர் கொடுத்தப் பாராட்டுக்களை முழுவதுமாகத் தான் ஒருவர் மட்டுமே ஏற்றுக் கொண்டார். இவ்வாறு செய்ததன் மூலம் அவர் தன் குழுவினரைக் கோபப்படுத்தினார். இதனால் அவர்கள்

ஊக்கமிழந்தனர். ஆனால் இரண்டாவது மேலாளரோ, தனக்குக் கிடைத்தப் பாராட்டுக்களைத் தன் குழுவினருடன் பகிர்ந்து கொண்டார். இது அவர்களை உற்சாகப்படுத்தியது. பணம் முதலீடு செய்யப்படும்போது எப்படி பதிலீடுகளைக் கொண்டுவருகிறதோ, அதுபோலப் பாராட்டுக்களும் பெரும் வெகுமதிகளைக் கொண்டுவரும் என்பதை அவர் அறிந்திருந்தார். தனக்குக் கிடைத்தப் பாராட்டுக்களைத் தன் குழுவினருடன் பகிர்ந்து கொள்வது அடுத்த வருடம் அவர்கள் அதிகக் கடினமாக உழைப்பதற்கு அவர்களை ஊக்குவிக்கும் என்பதையும் அவர் அறிந்திருந்தார்.

பாராட்டுக்கள் சக்திவாய்ந்தவை. உங்கள் மேலதிகாரியிடமிருந்து உங்களுக்குக் கிடைக்கும் பாராட்டுக்களை முதலீடு செய்யுங்கள். அவற்றை உங்களின்கீழ் பணியாற்றும் ஊழியர்களுக்குக் கொடுங்கள். அவர்கள் அதிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு அது அவர்களை ஊக்குவிக்கும். பாராட்டுக்களை நீங்கள் பகிர்ந்து கொள்ளும்போது, தங்கள் மதிப்பை நீங்கள் உண்மையிலேயே மெச்சுகிறீர்கள் என்பதை அவர்கள் அறிவார்கள்.

பின்வரும் தினசரிப் பயிற்சி மிகச் சிறந்த வெகுமதிகளைக் கொண்டுவரும். “என்னுடைய வாழ்க்கைத்துணைவியையும் என் குடும்பத்தினரையும் மகிழ்ச்சிப்படுத்துவதற்கு இன்று என்னால் என்ன செய்ய முடியும்?” என்று தினமும் உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

இது மிகமிக எளிதானதாகத் தோன்றக்கூடும், ஆனால் இது அற்புதமான விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கிறது. ஒருநாள் மாலையில், ஒரு விற்பனைப் பயிற்சியின் ஒரு பகுதியாக, ‘வெற்றிகரமான விற்பனையாளராக இருப்பதற்கான வீட்டுச் சூழலை உருவாக்குதல்’ என்ற தலைப்பில் நாங்கள் கலந்துரையாடிக் கொண்டிருந்தோம். ஒரு குறிப்பிட்டக் கருத்தை விளக்குவதற்காக, அங்கிருந்த விற்பனையாளர்களிடம் (அனைவரும் திருமணம் ஆனவர்கள்), “கிறிஸ்துமஸ் தினம், உங்கள் திருமண நாள், உங்கள் மனைவியின் பிறந்தநாள் ஆகியவற்றைத்

தவிர்த்து, உங்கள் மனைவிக்கு ஒரு சிறப்பான பரிசை வாங்கிக் கொடுத்து அவரைக் கடைசியாக எப்போது ஆச்சரியப்படுத்தினிர்கள்?” என்று நான் கேட்டேன்.

அவர்கள் கூறிய பதில்கள் என்னைத் திகைக்க வைத்தன. அங்கிருந்த முப்பத்தைந்து விற்பனையாளர்களில் ஒரே ஒருவர் மட்டுமே முந்தைய மாதம் தன் மனைவிக்கு ஒரு பரிசுப் பொருளைக் கொடுத்து அவளை ஆச்சரியப்படுத்தியிருந்தார். அங்கிருந்தவர்களில் பலர் தங்கள் மனைவியருக்குக் கடைசியாக இனிய ஆச்சரியத்தைக் கொடுத்து மூன்று மாதங்கள் முதல் ஆறு மாதங்கள்வரை ஆகியிருந்தன. சுமார் பத்து விற்பனையாளர்கள், தாங்கள் கடைசியாகத் தங்கள் மனைவியரை எப்போது ஆச்சரியப்படுத்தினோம் என்பது தங்களுக்கு நினைவில்லை என்று கூறினர்.

ஒருவன் தன் மனைவிக்காக ஒரு பரிசுப் பொருளை வாங்கிச் செல்வதன் சக்தியை நான் அந்த விற்பனையாளர்களுக்கு வலியுறுத்த விரும்பினேன். மறுநாள் மாலையில் பயிற்சி முடிவடையவிருந்த நேரத்தில், பூ விற்பனையாளர் ஒருவர் அங்கு வரும்படி நான் ஏற்பாடு செய்தேன். அவரை நான் அந்த விற்பனையாளர்களுக்கு அறிமுகப்படுத்திவிட்டு, “ஒரு சிறந்த வீட்டுச் சூழலை உருவாக்குவதற்கு, எதிர்பாராத வேளையில் அனுப்பி வைக்கப்படுகின்ற ஒரு சிறு பரிசு என்னவெல்லாம் செய்யக்கூடும் என்பதை நீங்கள் ஒவ்வொருவரும் கண்டறிய வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன். நீங்கள் இந்தப் பூ விற்பனையாளரிடமிருந்து ஆளுக்கொரு சிவப்பு ரோஜாவை வாங்கிக் கொள்ளலாம். ஒரு ரோஜாவின் விலை 50 சென்ட்டுகள் மட்டுமே. உங்களிடம் 50 சென்ட்டுகள் இல்லை என்றால், நானே அந்தப் பூவை வாங்கித் தருகிறேன். நான் உங்களிடம் கேட்பதெல்லாம் ஒன்றே ஒன்றுதான். நீங்கள் இந்தச் சிவப்பு ரோஜாவை உங்கள் மனைவியிடம் எடுத்துச் சென்று அவரிடம் கொடுத்துவிட்டு, பிறகு என்ன நடந்தது என்பதை நாளை மாலையில் நீங்கள் எங்களிடம் கூற வேண்டும். ஆனால் இந்த ரோஜாவை நீங்கள் எப்படி வாங்கினீர்கள் என்பதை மட்டும் அவரிடம் கூறக்கூடாது,” என்று கூறினேன்.

அவர்கள் அதைப் புரிந்து கொண்டனர்.

ஐம்பது சென்ட் விலை கொண்ட அந்த ஒற்றை ரோஜா தங்கள் மனைவியரை மகிழ்ச்சிப்படுத்தியிருந்ததாக ஒவ்வொருவரும் கூறினர். இதில் எந்த விதிவிலக்கும் இருக்கவில்லை.

ஏதேனும் சிறப்பான ஒன்றை உங்கள் குடும்பத்தினருக்கு அடிக்கடிச் செய்யுங்கள். அது விலையுயர்ந்த ஒன்றாக இருக்கத் தேவையில்லை. நீங்கள் அவர்களைப் பற்றி நினைக்கிறீர்கள் என்பதுதான் இங்கு முக்கியம். உங்கள் குடும்பத்தினரின் நலன்தான் உங்களுக்கு முக்கியம் என்பதைக் காட்டுகின்ற எதுவொன்றும் உங்கள் குடும்ப வாழ்வில் மாயாஜாலத்தை நிகழ்த்தும். உங்கள் குடும்பம் எனும் குழுவோடு சேர்ந்து கொள்ளுங்கள். அவர்கள்மீது திட்டமிட்டு கவனம் செலுத்துங்கள்.

இந்த அவசர யுகத்தில், தங்கள் குடும்பத்தினரோடு செலவிடுவதற்குப் பலருக்குநேரம் இல்லாமல்போய்விடுவதுபோலத் தெரிகிறது. ஆனால், நாம் ஒழுங்காகத் திட்டமிட்டால், நேரத்தை நம்மால் கண்டுபிடிக்க முடியும். ஒரு பெருநிறுவனத்தின் துணைத் தலைவர், பின்வரும் வழிமுறையைப் பற்றி என்னிடம் கூறினார். அது தனக்கு எப்போதும் பலனளித்ததாகவும் அவர் குறிப்பிட்டார்.

“டாக்டர் ஷுவார்ட்ஸ் அவர்களே, என் வேலை ஏராளமான பொறுப்புகளை உள்ளடக்கியது. வேறு வழியின்றி, ஒவ்வோர் இரவிலும் நான் ஏகப்பட்ட வேலைகளை வீட்டிற்குக் கொண்டு வர வேண்டியுள்ளது. ஆனால் நான் என் குடும்பத்தை ஒருபோதும் உதாசீனப்படுத்துவதில்லை. ஏனெனில், அவர்கள்தான் என் வாழ்வில் மிகவும் முக்கியமானவர்கள். நான் கடினமாக உழைப்பதற்கு முக்கியக் காரணமே அவர்கள்தான். என் குடும்பத்தின்மீதும் என் வேலையின்மீதும் சம அளவு கவனம் செலுத்துவதற்கு ஏதுவாக நான் ஒரு கால அட்டவணையைத் தயாரித்திருக்கிறேன். தினமும் மாலையில் ஏழரையிலிருந்து எட்டரை மணிவரை நான் என் நேரத்தை என் இரண்டு குழந்தைகளுடன்

செலவிடுகிறேன். நான் அவர்களோடு சேர்ந்து விளையாடுகிறேன், அவர்களுக்குக் கதைகளைப் படித்துக் காட்டுகிறேன், வரைகிறேன், அவர்களுடைய கேள்விகளுக்கு பதிலளிக்கிறேன். நான் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று அவர்கள் விரும்புகிறார்களோ, அவை அனைத்தையும் நான் செய்கிறேன். ஒரு மணிநேரம் அவர்களோடு செலவிட்டப் பிறகும்கூட அவர்களுக்குத் திருப்தி ஏற்படுவதில்லை. ஆனால் நான் 100 சதவீதம் புத்துணர்ச்சி அடைந்துவிடுகிறேன். பிறகு எட்டரை மணிக்கு நான் அவர்களைத் தூங்கச் செய்துவிட்டு, இரண்டு மணிநேரம் என்னுடைய வேலையில் மூழ்கிவிடுகிறேன்.

“பத்தரை மணிக்கு நான் என் வேலையை நிறுத்திவிட்டு, அடுத்த ஒரு மணிநேரத்தை என் மனைவியோடு செலவிடுகிறேன். அந்த நேரத்தில் நாங்கள் எங்கள் குழந்தைகளைப் பற்றியும், அவளுடைய அலுவலகத்தில் அன்றைய நாள் அவளுக்கு எப்படி இருந்தது என்பது பற்றியும், எங்களுடைய எதிர்காலத் திட்டங்கள் பற்றியும் பேசுகிறோம். எந்த இடையூறும் இல்லாத இந்த நேரம், அன்றைய நாளை நிறைவு செய்வதற்கான ஓர் அற்புதமான வழியாக இருக்கிறது.

“ஞாயிற்றுக்கிழமைகளை நான் என் குடும்பத்திற்காக ஒதுக்கி வைக்கிறேன். அந்த ஒட்டுமொத்த நாளும் அவர்களுடையதுதான். என் குடும்பத்தின்மீது கவனம் செலுத்துவதற்கு நான் முறையாகத் திட்டமிடுவது அவர்களுக்கு நன்மை பயப்பதோடு மட்டுமல்லாமல் எனக்கும் நன்மை பயக்கிறது. அது எனக்குப் புதிய ஆற்றலைக் கொடுக்கிறது.”

நீங்கள் பணம் சம்பாதிக்க விரும்புகிறீர்களா? அப்படியென்றால் ‘சேவைக்கு முன்னுரிமை’ என்ற மனப்போக்கை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள்

பணம் சம்பாதிப்பதற்கும் சொத்துக்களைக் குவிப்பதற்கும் ஆசைப்படுவது மிகவும் இயல்பான ஒரு விருப்பம்தான். அது மெச்சத்தக்கதும்கூட. உங்களுக்கும் உங்கள் குடும்பத்தினருக்கும் விருப்பமான வாழ்க்கைத் தரத்தைக் கொடுப்பதற்கான சக்தி பணத்திற்கு இருக்கிறது. துரதிர்ஷ்டமானவர்களுக்கு உதவுவதற்குப் பணம் சக்தி படைத்ததாக இருக்கிறது. வாழ்க்கையை முழுமையாக வாழ்வதற்கான வழிகளில் பணம் ஒன்றாக இருக்கிறது.

ரஸ்ஸல் கான்வெல் என்ற மாபெரும் பாதிரியார், பணம் சம்பாதிக்கும்படி மக்களிடம் வலியுறுத்தியதற்காக ஒருமுறை மிகக் கடுமையாக விமர்சிக்கப்பட்டார். ‘ஏக்கர்ஸ் ஆஃப் டயமன்ட்’ நூலின் ஆசிரியரான அவர், “பணம்தான் உங்கள் பைபிளை அச்சிட்டது, உங்கள் தேவாலயங்களைக் கட்டியெழுப்பியது, உங்கள் சமயப் பரப்பாளர்களை வேறு நாடுகளுக்கு அனுப்பி வைக்கிறது, உங்கள் பாதிரியார்களுக்குச் சம்பளம் கொடுக்கிறது. நீங்கள் பணம் கொடுக்கவில்லை என்றால், போதுமான பாதிரியார்கள் உங்களுக்கு இருக்க மட்டார்கள்,” என்று கூறினார்.

தான் ஏழையாக இருக்க விரும்புவதாகக் கூறுகின்ற ஒருவர் வழக்கமாக ஒரு குற்றவுணர்வினாலோ அல்லது போதாமை உணர்வினாலோ துன்பப்படுகிறார். படிப்பில் தன்னால் உயர்ந்த மதிப்பெண்களைப் பெற முடியாததாலும், கால்பந்து அணியில் தன்னால் இடம்பிடிக்க முடியாததாலும், உயர்ந்த மதிப்பெண்களைப் பெறுவதிலோ அல்லது கால்பந்து விளையாடுவதிலோ தனக்கு விருப்பம் இல்லை என்று பாசாங்கு செய்கின்ற ஒரு சிறுவனைப் போன்றவர் அவர்.

எனவே, பணம் என்பது விரும்பத்தக்க ஒரு நோக்கம்தான். ஆனால் பணம் சம்பாதிப்பதில் பலர் பயன்படுத்துகின்ற பின்னோக்கிய அணுகுமுறைதான் இங்கு நம்மை ஆச்சரியப்படுத்துவதாக இருக்கிறது. ‘பணத்திற்கே முன்னுரிமை’ என்ற மனப்போக்கைக் கொண்ட மக்களைத்தான் எல்லா இடங்களிலும் நீங்கள் பார்க்கிறீர்கள். ஆனால் இதே மக்களிடம்தான் குறைவான பணம் இருக்கிறது. ஏன்? அதற்கான காரணம் எளியது:

பணத்திற்கே முன்னுரிமை என்ற மனப்போக்கைக் கொண்ட மக்கள் பணம் பற்றி மட்டுமே சிந்திப்பதால், பணம் முளைப்பதற்கான விதைகள் விதைக்கப்பட்டால் தவிர, தங்களால் பணத்தை அறுவடை செய்ய முடியாது என்பதை அவர்கள் மறந்துவிடுகின்றனர்.

சேவைதான் பணத்திற்கான விதை. அதனால்தான், ‘சேவைக்கே முன்னுரிமை’ என்ற மனப்போக்கு அளப்பரிய செல்வத்தை உருவாக்குகிறது. சேவைக்கு முன்னுரிமை கொடுங்கள், அப்போது பணம் தானாக உங்களைப் பின்தொடர்ந்து வரும்.

ஒரு கோடைக்கால மாலை நேரத்தில், சின்சினாட்டி நகரின் வழியாக நான் என் காரில் போய்க் கொண்டிருந்தேன். அப்போது, என் காருக்குப் பெட்ரோல் போட வேண்டிய நேரம் வந்தது. சாதாரணமாகத் தோன்றிய ஒரு பெட்ரோல் பங்க்கில் நான் என் காரை நிறுத்தினேன். பார்ப்பதற்கு அது சாதாரணமானதாக இருந்தாலும், ஏகப்பட்டக் கார்கள் அங்கு வந்து பெட்ரோல் நிரப்பிச் சென்றதைக் கண்டு நான் ஆச்சரியமடைந்தேன்.

இந்தக் குறிப்பிட்டப் பெட்ரோல் பங்க் ஏன் இவ்வளவு பிரபலமாக இருந்தது என்பதை நான்கு நிமிடங்களுக்குப் பிறகு நான் தெரிந்து கொண்டேன். என்னுடைய காரில் பெட்ரோல் நிரப்பிய ஊழியர், என் காரின் முன்கண்ணாடியைத் துடைத்துவிட்டு, காரின் பானட்டைத் திறந்து எல்லாவற்றையும் சரிபார்த்துவிட்டு, என் காரைச் சுற்றி நடந்து வந்து, “ஐயா, இன்று புழுதி அதிகமாக இருக்கிறது. உங்கள் காரின் முன்கண்ணாடியின் உட்பக்கத்தை நான் சுத்தம் செய்ய எனக்கு அனுமதி கொடுங்கள்,” என்று கூறினார்.

பிறகு அவர் அந்தக் கண்ணாடியை உள்ளும் புறமும் நன்றாகவும் விரைவாகவும் சுத்தப்படுத்தினார். நூற்றில் ஓர் ஊழியர்கூட அப்படிச் செய்வதில்லை. அவர் செய்த இச்சிறிய சேவையால், இரவில் சாலையை என்னால் அதிகத் தெளிவாகப் பார்க்க முடிந்தது. இந்நிகழ்வின் காரணமாக இந்தப் பெட்ரோல் நிலையம் என் மனத்தில் ஆழமாகப் பதிந்துவிட்டது. என்ன காரணமோ தெரியவில்லை, அடுத்த மூன்று மாதங்களில் நான்

சின்சினாட்டி வழியாக எட்டு முறை பயணிக்க வேண்டியிருந்தது. ஒவ்வொரு முறையும் நான் இந்தப் பெட்ரோல் பங்க்கில்தான் என் காருக்குப் பெட்ரோல் நிரப்பினேன். ஒவ்வொரு முறையும் எனக்கு வழங்கப்பட்ட சேவை என் எதிர்பார்ப்பை மிஞ்சியது. இதில் இன்னொரு சுவாரசியமான விஷயம் என்னவென்றால், நான் பெட்ரோல் நிரப்பிக் கொண்டிருந்த நேரத்தில் இன்னும் பல கார்களும் அங்கு பெட்ரோல் நிரப்பிக் கொண்டிருந்தன. ஒருமுறை, அதிகாலை நான்கு மணிக்கு நான் அங்கு செல்ல வேண்டியிருந்தது. அப்போதும் அங்கு கார்களுக்குப் பஞ்சமிருக்கவில்லை. மொத்தத்தில் நான் இந்தப் பெட்ரோல் நிலையத்திலிருந்து 400 லிட்டர் பெட்ரோல் வாங்கியிருந்தேன்.

நான் முதல் முறை அந்தப் பெட்ரோல் நிலையத்திற்குச் சென்றபோது, என் காருக்குப் பெட்ரோல் நிரப்பிய அந்த ஊழியரால் இப்படி நினைத்திருந்திருக்க முடியும்: "இவரைப் பார்த்தால் வெளியூர்க்காரர்போலத் தெரிகிறது. இவர் இவ்வழியே மீண்டும் வருவதற்கான வாய்ப்பு மிகவும் குறைவு. நான் ஏன் இவருக்கு அதிகச் சேவையை வழங்க வேண்டும்? இவர் ஒரே ஒருமுறை வந்து செல்கின்ற ஒரு வாடிக்கையாளர்தானே?"

ஆனால் அந்தப் பெட்ரோல் பங்க்கில் வேலை செய்தவர்கள் அப்படி நினைக்கவில்லை. அவர்கள் சேவைக்கு முன்னுரிமை கொடுத்தனர். அதனால்தான், மற்றப் பெட்ரோல் நிலையங்கள் ஆளின்றி வெறிச்சோடிக் கிடந்தபோது, இந்தப் பெட்ரோல் நிலையத்தில் மட்டும் கூட்டம் நிரம்பி வழிந்தது. இந்தப் பெட்ரோல் நிலையத்தில் உள்ள பெட்ரோலின் தரம் மற்றப் பெட்ரோல் நிலையங்களில் உள்ள பெட்ரோலின் தரத்தைவிடச் சிறந்ததா என்று கேட்டால், அது எனக்குத் தெரியாது. ஆனால் அதை நான் கவனிக்கவில்லை. இந்த நிலையத்தில் பெட்ரோல் விலையும் அதிகமாக இருக்கவில்லை.

சேவைதான் இங்கு வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்தியது. அவர்கள் சேவைக்கு முன்னுரிமை கொடுத்தது அவர்களுக்கு மிகப் பெரிய லாபங்களைப் பெற்றுக்

கொடுத்துக் கொண்டிருந்தது. நான் முதன்முறையாக அங்கு சென்றபோது, என் காரின் கண்ணாடியைத் துடைத்த ஊழியர், பணத்திற்கான ஒரு விதையை ஊன்றினார்.

எனவே, சேவைக்கு முன்னுரிமை கொடுங்கள். பணம் எப்போதும் தானாக உங்களை வந்தடையும். 'சேவைக்கே முன்னுரிமை' மனப்போக்கு எல்லாச் சூழ்நிலைகளிலும் நன்மை பயக்கிறது. என்னுடைய தொழில்வாழ்க்கையின் ஆரம்பகாலத்தில், நான் பார்த்த வேலைகளில் ஒன்றில், ஓர் இளைஞரோடு நான் நெருக்கமாக வேலை செய்ய வேண்டியிருந்தது. அவரைப் பீட்டர் என்று நாம் அழைக்கலாம்.

நீங்கள் அறிந்த பலரைப் போன்றவர் அவர். பணத்தை ஈட்டுவதற்கான வழிகளைப் பற்றி யோசிப்பதில் மும்முரமாக இருப்பதற்கு பதிலாக, பணம் ஏன் தனக்குத் தேவை என்று யோசிப்பதில் அவர் அதிக மும்முரமாக இருந்தார். ஒவ்வொரு வாரமும், தன்னுடைய தனிப்பட்ட பட்ஜெட் பிரச்சனைகளைக் கையாள்வதற்குத் தன் வேலை நேரத்தில் பல மணிநேரங்களை அவர் செலவிட்டுக் கொண்டிருந்தார். "இங்கு வேலை செய்கின்ற எல்லோரைவிடவும் எனக்குத்தான் சம்பளம் மிகக் குறைவு. அதற்கான காரணம் என்னவென்று நான் கூறுகிறேன்," என்று புலம்புவதுதான் அவருக்குப் பிடித்தமான விஷயமாக இருந்தது.

"இது ஒரு பெரிய நிறுவனம். இது லட்சக்கணக்கான டாலர்கள் லாபம் சம்பாதித்துக் கொண்டிருக்கிறது. ஏராளமானோருக்கு இந்நிறுவனம் பெரிய சம்பளங்களை வழங்கிக் கொண்டிருக்கிறது. எனவே, அது எனக்கும் அதிகச் சம்பளம் வழங்கியாக வேண்டும்," என்ற பொதுவான மனபோக்கு என் நண்பர் பீட்டருக்கும் இருந்தது.

ஊதிய உயர்வுக்கான வேளை வந்தபோதெல்லாம் இவர் கண்டுகொள்ளப்படவில்லை. பொறுத்தது போதும் என்று பொங்கி எழுந்த அவர், இறுதியாக ஒருநாள், தன் மேலதிகாரியிடம் நேராகச் சென்று தனக்கு அதிகச் சம்பளம் தேவை என்று வலியுறுத்தத் தீர்மானித்தார். சுமார் முப்பது நிமிடங்களுக்குப் பிறகு அவர் தன் மேலதிகாரியின்

அறையிலிருந்து திரும்பி வந்தபோது கடுமையான கோபத்தில் இருந்தார். அவருக்குச் சம்பள உயர்வு கொடுக்கப்படவில்லை என்பதை அவருடைய முகம் காட்டிக் கொடுத்தது.

அவர் தன் மனத்தில் இருந்ததையெல்லாம் என்னிடம் கொட்டித் தீர்த்தார். "நான் ஒரு மடையன். நான் அதிகப் பணம் கேட்டபோது அந்த மேலதிகாரி என்ன கூறினார் தெரியுமா? 'நீங்கள் ஊதிய உயர்வு கேட்பதில் என்ன நியாயம் இருக்கிறது என்று நினைக்கிறீர்கள்?' என்று அவர் எவ்வளவு துணிச்சலாகக் கேட்டார் தெரியுமா? நான் அவருக்கு ஏராளமான காரணங்களைக் கொடுத்தேன். இங்கிருக்கும் எல்லோருக்கும் ஊதிய உயர்வு வழங்கப்பட்ட ஒவ்வொரு முறையும் நான் மட்டும் உதாசீனப்படுத்தப்பட்டேன். என்னுடைய செலவுகள் அதிகரித்துள்ளன, ஆனால் என் சம்பளம் மட்டும் உயராமல் அப்படியே இருக்கிறது. என்னிடம் கேட்கப்படுகின்ற அனைத்து வேலைகளையும் நான் செய்து முடிக்கிறேன், என்று நான் அவரிடம் கூறினேன்.

"எனக்கு ஊதிய உயர்வு தேவை. ஆனால் எனக்கு அதிகச் சம்பளம் கொடுப்பதற்கு பதிலாக, யாருக்குப் பணத் தேவை இல்லையோ அவர்களுக்கு ஊதிய உயர்வு வழங்கப்படுகிறது. இது வேறு எங்காவது நடக்குமா? நான் என் மேலதிகாரியிடம் ஊதிய உயர்வு கேட்டபோது அவர் நடந்து கொண்ட விதம் நான் ஏதோ தானம் கேட்டுக் கொண்டிருந்தது போன்ற ஒரு தோற்றத்தை உங்களுக்குக் கொடுத்திருக்கும். 'ஊதிய உயர்வுக்கு நீங்கள் தகுதியானவர் என்று உங்களுடைய ஆவணங்கள் என்றைக்குக் கூறுகின்றனவோ, அன்று உங்களுக்கு அதிகப் பணம் கொடுக்கப்படும்,' என்று அவர் கூறினார். எனக்கு அதிகச் சம்பளம் கொடுக்கப்பட்டால் நிச்சயமாக என்னாலும் சிறப்பாக வேலை செய்ய முடியும். ஆனால் சம்பளம் இல்லாமல் வேலை பார்ப்பதற்கு நான் என்ன முட்டாளா?"

பணத்தை எப்படிச் சம்பாதிப்பது என்பதை அறியாத நபர்களில் இவரும் ஒருவர். அவருடைய கடைசி வாக்கியம் அவருடைய தவறைத் தொகுத்துரைக்கிறது. தன் நிறுவனம்

தன் சம்பளத்தை அதிகரித்தால், தான் தன் உற்பத்தியை அதிகரிக்கப் போவதாக அவர் கூறினார். ஆனால் பணம் சம்பாதிப்பதற்கான வழி இப்படி வேலை செய்வதில்லை. இனி நீங்கள் சிறப்பாக வேலை செய்வீர்கள் என்ற வாக்குறுதியின் பேரில் உங்களுக்குச் சம்பள உயர்வு கொடுக்க முடியாது. உண்மையிலேயே சிறப்பாக வேலை செய்வதன் மூலமாக மட்டுமே ஊதிய உயர்வை உங்களால் பெற முடியும். பணத்தை உருவாக்குகின்ற விதைகளை விதைக்காமல் பணத்தை உங்களால் அறுவடை செய்ய முடியாது. சேவைதான் பணத்திற்கான அந்த விதை.

சேவைக்கு முன்னுரிமை கொடுங்கள், அப்போது பணம் தானாக உங்களை வந்தடையும்.

எத்தகைய திரைப்படத் தயாரிப்பாளர்கள் அதிகப் பணம் சம்பாதிக்கின்றனர் என்று யோசித்துப் பாருங்கள். விரைவாகப் பணக்காரனாகிவிட வேண்டும் என்று நினைக்கின்ற தயாரிப்பாளர் வேகவேகமாக ஒரு திரைப்படம் எடுக்கத் தொடங்குகிறார். சேவையைப் (கேளிக்கை) பின்னுக்குத் தள்ளிவிட்டுப் பணத்திற்கு முன்னுரிமை கொடுக்கின்ற அவர், தரத்தைப் பற்றிய கவலையின்றி, எங்கெல்லாம் செலவைக் குறைக்க முடியுமோ அங்கெல்லாம் செலவைக் குறைக்கிறார். குறைவான விலை கொடுத்து ஒரு மோசமான கதையை அவர் வாங்குகிறார். இரண்டாந்தர வசனகர்த்தாக்களை வேலைக்கு அமர்த்தி, அத்திரைப்படத்திற்கு திரைக்கதையும் வசனமும் எழுதச் சொல்கிறார். நடிகர்கள், செயற்கை அரங்குகள், ஒலிப்பதிவு ஆகிய விஷயங்களிலும் அவர் பணத்திற்கே முன்னுரிமை கொடுக்கிறார். ரசிகர்கள் முட்டாள்கள் என்றும், நல்ல திரைப்படம் எது, மோசமான திரைப்படம் எது என்று பிரித்துப் பார்க்க அவர்களுக்குத் தெரியாது என்றும் அந்தத் தயாரிப்பாளர் நினைக்கிறார்.

ஆனால் விரைவாகப் பணக்காரனாக ஆக விரும்புகின்ற தயாரிப்பாளர்கள் அரிதாகவே விரைவாகப் பணம் சம்பாதிக்கின்றனர். இரண்டாந்தரப் பொருட்களை முதல்தர விலை கொடுத்து வாங்குவதற்கு யாரும் போட்டியிடுவதில்லை.

திரைப்படங்களிலிருந்து பெரும் லாபம் சம்பாதிக்கின்ற ஒரு தயாரிப்பாளர், பணத்தை விடுத்துக் கேளிக்கைக்கு முன்னுரிமை கொடுக்கிறார். மக்கள் எதிர்பார்ப்பதைவிட அதிகமான மற்றும் சிறப்பான கேளிக்கையை அவர்களுக்குக் கொடுப்பதற்கு இத்தயாரிப்பாளர் தன்னால் இயன்ற அனைத்தையும் செய்கிறார். இதன் விளைவாக, மக்கள் அவருடைய திரைப்படத்தை விரும்புகின்றனர். அவருடைய படத்தைப் பற்றி எல்லா இடங்களிலும் அதிகமாகப் பேசப்படுகிறது. அது நல்ல விமர்சனங்களைப் பெறுகிறது. இறுதியாக, அது ஏக்கப்பட்ட லாபங்களை ஈட்டுகிறது.

எனவேதான் நான் மீண்டும் இதைக் கூறுகிறேன்: சேவைக்கு முன்னுரிமை கொடுங்கள்; அப்போது பணம் தானாக உங்களை வந்தடையும்.

உணவகங்களில் வாடிக்கையாளர்களுக்குச் சிறப்பான சேவையை வழங்குவதில் கவனம் செலுத்துகின்ற சிப்பந்திகள் டிப்ஸைப் பற்றிக் கவலைப்பட வேண்டியதில்லை. ஏனெனில், அது அங்கு அவர்களுக்காகக் காத்திருக்கும். “இவர்களைப் பார்த்தால் டிப்ஸ் கொடுப்பவர்கள் போலத் தெரியவில்லை,” என்று நினைத்துக் கொண்டு, வாடிக்கையாளர்களுக்குச் சிறப்பான சேவையை வழங்கத் தவறுகின்ற ஊழியர்களுக்கு எந்த டிப்ஸும் கிடைப்பதில்லை.

தன் முதலாளி எதிர்பார்ப்பதைவிட அதிகச் சிறப்பாக அவருடைய கடிதங்களைத் தயாரிக்கின்ற உதவியாளர் தன்னுடைய ஊதிய உயர்வைப் பற்றிக் கவலைப்பட வேண்டியதில்லை. ஆனால், “கடிதத்தில் ஒருசில தவறுகள் இருந்தால் என்ன? இவ்வளவு குறைவான சம்பளத்திற்கு அவர்கள் என்னிடமிருந்து எத்தகைய வேலையை எதிர்பார்க்கின்றனர்?” என்று கூறுகின்ற உதவியாளர் தன்னுடைய ஊதிய உயர்வைப் பற்றிய நினைப்பை மறந்துவிடுவது நல்லது. தன் வாடிக்கையாளருக்கு முழுமையான சேவையை வழங்குகின்ற ஒரு விற்பனையாளர், அந்த வாடிக்கையாளர் தன்னை விட்டுவிட்டு வேறொருவரை நாடிவிடுவாரோ என்று பயப்பட வேண்டிய அவசியமில்லை.

சேவைக்கு முன்னுரிமை கொடுத்தல் என்ற மனப்போக்கை உங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொள்வதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஓர் எளிய, ஆனால் சக்திவாய்ந்த விதி இது: மக்கள் எவ்வளவு எதிர்பார்க்கிறார்களோ, எப்போதும் அதைவிட அதிகமாக அவர்களுக்குக் கொடுங்கள். மற்றவர்களுக்கு நீங்கள் செய்கின்ற ஏதோ ஒரு கூடுதல் சேவை, பணத்திற்கான ஒரு விதையாகும். கூடுதல் நேரம் வேலை செய்து உங்கள் துறையை ஒரு நெருக்கடியான சூழ்நிலையிலிருந்து மீட்க நீங்களாகவே முன்வருவதும், வாடிக்கையாளர்களுக்குக் கூடுதல் சேவை வழங்குவதும் பணத்திற்கான ஒரு விதையாகும். ஏனெனில், இது வாடிக்கையாளர்களை மீண்டும் உங்களிடம் அழைத்து வருகிறது. செயற்திறனை அதிகரிக்கக்கூடிய ஒரு புதிய யோசனையை முன்மொழிவதும் பணத்திற்கான ஒரு விதையாகும்.

பணத்திற்கான விதைகளிலிருந்துதான் பணம் முளைக்கிறது. சேவையை விதைத்துப் பணத்தை அறுவடை செய்யுங்கள்.

“என்னிடம் எதிர்பார்க்கப்படுவதைவிட அதிகமாக எவ்வாறு நான் வழங்குவது?” என்ற கேள்வியைக் கேட்பதில் தினமும் சிறிது நேரத்தைச் செலவிடுங்கள். பிறகு உங்களுக்குக் கிடைக்கும் விடைகளை நடைமுறையில் செயல்படுத்துங்கள். ஏனெனில், சேவைக்கு முன்னுரிமை கொடுக்கும்போது பணம் தானாகவே உங்களிடம் வந்து குவியும்.

வெற்றியை நோக்கி உங்களை அழைத்துச் செல்லக்கூடிய மனப்போக்குகளை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

1. ‘நான் தூண்டப்பட்டுள்ளேன்’ என்ற மனப்போக்கை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் செய்கின்ற ஒரு வேலையில் நீங்கள் எவ்வளவு உற்சாகத்தை முதலீடு செய்கிறீர்களோ, விளைவுகள் அதற்கு நேர் விகிதத்தில்தான் இருக்கும். உங்களை நீங்களே தூண்டிக் கொள்வதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய

மூன்று விஷயங்கள் இவை:

ஆழமாக ஆய்வு செய்யுங்கள். ஒன்றில் உங்களுக்கு ஆர்வம் இல்லை என்பதை நீங்கள் கண்டறியும்போது, அதைப் பற்றி ஆழமாக ஆய்வு செய்து தெரிந்து கொள்ளுங்கள். இது அவ்விஷயம் குறித்து உங்கள் உற்சாகத்தைத் தூண்டும்.

உங்களைப் பற்றிய அனைத்தும் துடிப்பாக இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் புன்னகை, உங்கள் கைகுலுக்கல், மற்றும் உங்கள் நடைகூட மிகவும் துடிப்பாக இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். உயிர்த்துடிப்புடன் இருப்பதுபோல நடந்து கொள்ளுங்கள்.

நல்ல செய்திகளைப் பரப்புங்கள். மோசமான செய்திகளைப் பரப்பியதன் மூலம் யாரும் நேர்மறையான விஷயங்களை சாதித்தது இல்லை.

2. ‘நீங்கள் முக்கியமானவர்’ என்ற மனப்போக்கை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். தாங்கள் முக்கியமானவர்கள் என்ற உணர்வை நீங்கள் மற்றவர்களிடத்தில் ஏற்படுத்தும்போது, அவர்கள் உங்களுக்காக அதிகமாகச் செய்ய விரும்புவார்கள்.

   கிடைக்கும் ஒவ்வொரு வாய்ப்பின்போதும் பிறரைப் பாராட்டுங்கள். தாங்கள் முக்கியமானவர்கள் என்ற உணர்வை மக்களுக்குக் கொடுங்கள். மக்களை அவர்களுடைய பெயர்களைச் சொல்லிக் கூப்பிடுங்கள். இவற்றை ஒருபோதும் மறக்காதீர்கள்.

3. ‘சேவைக்கே முன்னுரிமை’ என்ற மனப்போக்கை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். ஏனெனில், நீங்கள் சேவைக்கு முன்னுரிமை கொடுக்கும்போது, பணம் தானாகவே உங்களிடம் அபரிமிதமாக வந்து சேரும். நீங்கள் எதுவொன்றைச் செய்தாலும், மக்கள் எதிர்பார்ப்பதைவிட அதிகமாக அவர்களுக்குக் கொடுப்பதை ஒரு விதியாகவே ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

9

மக்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக சிந்தியுங்கள்

வெற்றி பெறுவதற்குத் தேவையான ஓர் அடிப்படை விதிமுறை இது. இதை நன்றாக உங்கள் மனத்தில் பதிய வைத்துக் கொள்ளுங்கள்: உங்கள் வெற்றி மற்றவர்களின் ஆதரவைச் சார்ந்துள்ளது. உங்களுக்கும் உங்கள் விருப்பத்திற்கும் இடையே இருக்கின்ற ஒரே தடை மற்றவர்களுடைய ஆதரவு மட்டும்தான்.

அதை இந்தக் கோணத்தில் பாருங்கள்: தன்னுடைய கட்டளைகள் நிறைவேற்றப்படுவதற்கு, ஓர் அதிகாரி, தன்கீழ் வேலை செய்கின்ற நபர்களைச் சார்ந்திருக்கிறார். அவர்கள் அவருடைய கட்டளைகளை நிறைவேற்றாவிட்டால், அந்நிறுவனத்தின் தலைவர் அந்த அதிகாரியைத்தான் வேலையிலிருந்து நீக்குவாரே அன்றி அவரின்கீழ் பணியாற்றும் ஊழியர்களை அல்ல. தன்னுடைய பொருட்களை விலை கொடுத்து வாங்குவதற்கு, ஒரு விற்பனையாளர், மக்களைச் சார்ந்திருக்கிறார். மக்கள் அப்பொருட்களை வாங்கவில்லை என்றால், அந்த விற்பனையாளர் தோற்றுவிடுவார். அதேபோல, தன்னுடைய கல்விப் பயிற்சித் திட்டத்தை முன்னெடுத்துச் செல்வதற்கு, ஒரு

கல்லூரி முதல்வர், தன்னுடைய பேராசிரியர்களைச் சார்ந்துள்ளார். தேர்தலில் தன்னைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு, ஓர் அரசியல்வாதி, வாக்காளர்களைச் சார்ந்திருக்கிறார். தன்னுடைய எழுத்துப் படைப்புகளைப் படிப்பதற்கு, ஓர் எழுத்தாளர், வாசகர்களைச் சார்ந்திருக்கிறார். ஒரு வெற்றிகரமான சங்கிலித் தொடர்க் கடை உரிமையாளர் அந்த நிலையை எட்டியிருப்பதற்குக் காரணம், அவருடைய ஊழியர்கள் அவருடைய தலைமைத்துவத்தை ஏற்றுக் கொண்டிருப்பதும், நுகர்வோர் அவருடைய பொருட்களை ஏற்றுக் கொண்டுள்ளதும்தான்.

அதிகாரத்தை உள்ளடக்கிய ஒரு பதவியை, அடுத்தவரைக் கட்டாயத்திற்கு உட்படுத்துவதன் மூலமாகவோ அல்லது அச்சுறுத்தல்களின் மூலமாகவோ ஒருவரால் பெறக்கூடிய காலகட்டங்கள் வரலாற்றில் இருந்தன. அவர்கள் அதைக் கட்டாயத்தின் மூலமாகவோ அல்லது அச்சுறுத்தல்களின் மூலமாகவோ தக்கவைத்துக் கொண்டனர். அந்தக் காலகட்டங்களில், ஒருவர் அந்தத் ‘தலைவனோடு’ ஒத்துழைக்க வேண்டும், அல்லது தன் தலையை இழக்க வேண்டும் என்ற நிலை இருந்தது.

ஆனால் இன்று, ஒருவர் மனமுவந்து உங்களுக்குத் தன் ஆதரவை வழங்கக்கூடும் அல்லது அவர் உங்களுக்கு ஒட்டுமொத்தமாக எந்த ஆதரவும் வழங்காமல் போகக்கூடும்.

“நான் விரும்புகின்ற வெற்றியை அடைவதற்கு நான் மற்றவர்களைச் சார்ந்திருக்கிறேன் என்பதை நான் ஒப்புக் கொள்கிறேன், ஆனால் இவர்கள் எனக்கு ஆதரவு கொடுப்பதற்கும் என் தலைமைத்துவத்தை ஏற்றுக் கொள்வதற்கும் நான் என்ன செய்ய வேண்டும்?” என்று கேட்பதற்கான நேரம் இது.

இதற்கான விடையை ஒரே வாக்கியத்தில் கூற வேண்டும் என்றால், அது இதுதான்: மக்களைக் குறித்து நல்லவிதமாக சிந்தியுங்கள். நீங்கள் அப்படிச் செய்யும்போது, அவர்கள் உங்களை விரும்புவார்கள், உங்களுக்குத் தங்கள் ஆதரவைக் கொடுப்பார்கள். அது எப்படி என்பதை இந்த அத்தியாயம் உங்களுக்கு விளக்கிக் காட்டும்.

தினமும் ஓராயிரம் முறை இப்படிப்பட்ட ஒரு சம்பவம் நிகழ்கிறது. ஒரு செயற்குழுக் கூட்டம் நடந்து கொண்டிருக்கிறது என்று வைத்துக் கொள்வோம். ஓர் ஊதிய உயர்வு, ஒரு பதவி உயர்வு, ஒரு புதிய வேலை, ஒரு சங்கத்தின் உறுப்பினர் பதவி, ஒரு கௌரவம், ஒரு புதிய மேற்பார்வையாளர், ஒரு புதிய விற்பனை மேலாளர், நிறுவனத்திற்கு ஒரு புதிய துணைத் தலைவர் என்று பல்வேறு பதவிகளுக்குப் பெயர்களை முன்மொழிவதற்காகவே அக்கூட்டம் கூட்டப்பட்டுள்ளது. அங்கிருப்போரிடம் முதலில் ஒரு பெயர் கூறப்படுகிறது. பிறகு அந்நிறுவனத்தின் தலைவர், "இவரைப் பற்றி நீங்கள் என்ன நினைக்கிறீர்கள்?" என்று அவர்களிடம் கேட்கிறார்.

ஒவ்வொருவரும் தங்களுடைய கருத்துக்களை முன்வைக்கின்றனர். சிலருடைய பெயர்களுக்கு நேர்மறையான விமர்சனங்கள் வருகின்றன: "அவர் நல்லவர். மக்கள் அவரைப் பற்றி உயர்வாகப் பேசுகின்றனர். அவருக்கு ஒரு நல்ல தொழில்நுட்பப் பின்புலமும் இருக்கிறது." "அவரா? அவர் மனிதநேயம் மிக்க ஒரு நல்ல மனிதர். அவர் நம்முடைய குழுவில் நன்றாகப் பொருந்துவார் என்று நான் நம்புகிறேன்."

சிலருடைய பெயர்கள் எதிர்மறையான விமர்சனங்களை இழுத்து வருகின்றன. "அவரை எச்சரிக்கையாக ஆய்வு செய்ய வேண்டும் என்று நான் நினைக்கிறேன். மக்களோடு சகஜமாகப் பழகுவதில் அவருக்குப் பிரச்சனை இருக்கிறது." "அவர் ஒரு நல்ல கல்விப் பின்புலமும் ஒரு நல்ல தொழில்நுட்பப் பின்புலமும் கொண்டவர் என்பதை நான் அறிவேன். அவருடைய தகுதியின்மீது எனக்கு எந்த சந்தேகமும் இல்லை. ஆனால் மக்கள் அவரை ஏற்றுக் கொள்வார்களா என்பது பற்றித்தான் நான் யோசிக்கிறேன். மக்கள் மத்தியில் அவருக்கு அவ்வளவு மரியாதை இல்லை."

பின்வரும் விஷயத்தை நீங்கள் கருத்தில் கொள்ள வேண்டியது முக்கியம்: பத்தில் ஒன்பது பேரின் விஷயத்தில், மக்கள் அவர்களை விரும்புகின்றனரா என்பதுதான் முதலில் விவாதிக்கப்படுகிறது. பெரும்பாலானோரின் விஷயங்களில், அவர்களுக்குத்

தொழில்நுட்பப் பின்புலம் இருக்கிறதா என்பதைவிட, அவர்கள் மற்றவர்களால் விரும்பப்படுகின்றனரா என்பதற்குத்தான் அதிக முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்படுகிறது.

பல்கலைக்கழகத்தில் அறிஞர்களைப் பேராசியர் பதவிக்குத் தேர்ந்தெடுப்பதிலும் இதே கொள்கைதான் கடைபிடிக்கப்படுகிறது. என்னுடைய சொந்த அனுபவத்தில், ஒரு புதிய பேராசிரியரைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டியிருந்த பல சமயங்களில் நான் கவனித்த ஒரு விஷயம் இது. அப்பதவிக்கு ஒரு பெயர் முன்மொழியப்பட்டபோது, “அவர் இதில் பொருந்துவாரா?” “மற்றப் பேராசிரியர்களுடன் அவர் ஒத்துழைப்பாரா?” போன்ற விஷயங்கள் மிக எச்சரிக்கையாக விவாதிக்கப்பட்டன.

இது அநியாயம் இல்லையா? தொழில்முறைக்கு எதிரானது இல்லையா? இல்லை! அந்நபர் விரும்பத்தகாதவராக இருந்தால், அவரால் தன் மாணவர்களைத் திறமையாகக் கையாளவும் அவர்களை வழிநடத்தவும் முடியாது.

பின்வரும் கருத்தை நன்றாகக் குறித்து வைத்துக் கொள்ளுங்கள். ஒரு நபரை ஓர் உயர்ந்த பதவிக்கு உங்களால் தள்ளிவிட முடியாது. அவரை நீங்கள் உயர்த்தியாக வேண்டும். இன்றைய காலகட்டத்தில், இன்னொருவரை மேலே இழுத்து வர யாருக்கும் நேரமும் இல்லை, பொறுமையும் இல்லை. மற்றவர்களைவிட அதிகமாக சாதித்துள்ள, அவர்களிடமிருந்து தனித்து நிற்கின்ற ஒருவர்தான் உயர்ந்த பதவிகளுக்குத் தேர்ந்தெடுக்கப்படுகிறார்.

நாம் விரும்பத்தக்கவர்கள், இனிமையானவர்கள் என்று நம்மைப் பற்றி அறிந்துள்ளவர்களாலேயே உயர்ந்த நிலைகளுக்கு நாம் உயர்த்தப்படுகிறோம். நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்கின்ற ஒவ்வொரு நண்பரும் உங்களை ஒரு படி மேலே உயர்த்துகின்றனர். விரும்பத்தக்க ஒருவராக நீங்கள் இருப்பது உயர்த்துவதற்கு இலகுவானவராக உங்களை ஆக்குகிறது.

மக்களை விரும்புவதற்கு வெற்றிகரமான மக்கள் ஒரு திட்டத்தைப் பின்பற்றுகின்றனர். நீங்கள் ஏதேனும் திட்டத்தைப் பின்பற்றுகிறீர்களா? உயர்ந்த பதவிகளை அடைந்துள்ளவர்கள், மக்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக சிந்திப்பதற்கான தங்களுடைய உத்திகளைப் பற்றி அவ்வளவாகப் பேசுவதில்லை. ஆனால், மக்களை விரும்புவதற்கு அவர்களில் எத்தனைப் பேர் ஒரு தெளிவான, திட்டவட்டமான, எழுத்துப்பூர்வமான திட்டத்தை வைத்திருக்கின்றனர் என்பதை அறிந்தால் நீங்கள் ஆச்சரியப்படுவீர்கள்.

அமெரிக்க அதிபர் லின்டன் ஜான்சனை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். அவர் அதிபராக ஆவதற்கு வெகுகாலத்திற்கு முன்பாக, வெற்றிக்கான பத்து அம்சச் சூத்திரம் ஒன்றை உருவாக்கினார். மக்களைத் தன் விருப்பப்படி செயல்பட வைப்பதற்கான அற்புதமான சக்தியை வளர்த்தெடுக்கும் ஒரு முயற்சியின் ஒரு பகுதியாக அவர் அந்த வெற்றிச் சூத்திரத்தை உருவாக்கினார். தான் வகுத்திருந்த விதிமுறைகளை அவர் தவறாமல் கடைபிடித்தார். அவர் செய்த ஒவ்வொரு விஷயத்திலும் அது தெளிவாக வெளிப்பட்டதை அனைவரும் கண்டனர்.

1. பெயர்களை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள். இதில் நீங்கள் திறமையற்று இருப்பது, மக்களோடு கலந்து பழகுவதில் உங்களுக்கு ஆர்வம் இல்லை என்பதை உணர்த்துவதாக இருக்கும்.
2. அடுத்தவர் உங்களோடு இருக்கும்போது சௌகரியமாக உணரும்படியான ஒரு நபராக இருங்கள். உங்களோடு இருக்கும்போது மக்கள் இயல்பாக இருப்பதற்கு ஏற்ற விதத்தில் நடந்து கொள்ளுங்கள்.
3. எந்த விஷயமும் உங்களை பாதிக்காமல் இருக்கும் விதத்தில், எதையும் லேசாக எடுத்துக் கொள்கின்ற

ஒரு பண்புநலனை உங்களுக்குள் வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

4. அகங்காரம் பிடித்தவராக இருக்காதீர்கள். உங்களுக்குத்தான் எல்லாம் தெரியும் என்ற மனப்போக்கு உங்களிடம் உருவாகாதபடி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.
5. உங்களுடன் தொடர்பு கொள்கின்றவர்கள், மதிப்பான ஏதேனும் ஒன்றை உங்களிடமிருந்து பெறுவதற்கு ஏற்ற விதத்தில் சுவாரசியமான ஒரு நபராக இருக்கக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்.
6. உங்கள் ஆளுமையில் உள்ள மோசமான அம்சங்களைக் களைந்துவிடுங்கள். சில சமயங்களில், அப்படிப்பட்ட அம்சங்கள் உங்களிடம் இருப்பதுகூட உங்களுக்குத் தெரியாமல் இருக்கக்கூடும். அவற்றையும் கண்டுபிடித்துக் களைந்தெறியுங்கள்.
7. உங்களுக்கும் இன்னொருவருக்கும் இடையே இதுவரை ஏற்பட்டுள்ள அல்லது இப்போது ஏற்பட்டிருக்கின்ற தவறான புரிதல்களை ஒரு நேர்மையான முறையில் சரி செய்ய உண்மையிலேயே முயற்சி செய்யுங்கள். உங்களுடைய மனக்குறைகளை விட்டுத்தள்ளுங்கள்.
8. மக்களை உண்மையிலேயே விரும்ப நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளும்வரை, அவர்களை விரும்பப் பழகிக் கொள்ளுங்கள்.
9. ஒருவருடைய சாதனை குறித்து அவரைப் பாராட்டுவதற்கோ, அல்லது ஒருவருடைய வருத்தம் அல்லது ஏமாற்றம் குறித்து அவருக்கு ஆறுதலை வெளிப்படுத்துவதற்கோ உங்களுக்குக் கிடைக்கின்ற எந்தவொரு வாய்ப்பையும் ஒருபோதும் தவறவிடாதீர்கள்.
10. மக்களுக்கு ஆன்மீகரீதியான வலிமையைக் கொடுங்கள். அப்போது அவர்கள் உங்கள்மீது

உண்மையான பாசத்தைப் பொழிவார்கள்.

இந்தப் பத்து எளிய, சக்திவாய்ந்த விதிமுறைகளை வாழ்வில் கடைபிடித்தது அதிபர் ஜான்சனுக்கு அமோகமான ஆதரவைப் பெற்றுக் கொடுத்தது, அவருக்கு அதிக எண்ணிக்கையிலான வாக்குகளையும் பெற்றுக் கொடுத்தது. அவர் இந்தப் பத்து விதிமுறைகளையும் கடைபிடித்து வாழ்ந்தது, உயர்த்துவதற்கு சுலபமானவராக அவரை ஆக்கியது.

மேற்கூறப்பட்டப் பத்து விதிமுறைகளை மீண்டும் படியுங்கள். இங்கு பழி வாங்குதலோ, அடுத்தவர் தன்னிடம் சமரசத்திற்கு வர வேண்டும் என்ற எதிர்பார்ப்போ, 'எனக்குத்தான் எல்லாம் தெரியும், ஆனால் மற்றவர்கள் எல்லோரும் முட்டாள்கள்' என்ற மனப்போக்கோ இல்லை. கலை, அறிவியல், அரசியல் என்று எந்தவொரு துறையிலும் உயர்ந்த நிலையில் இருப்பவர்கள் மனிதநேயம் கொண்டவர்களாகவும் இனிமையானவர்களாகவும் இருக்கின்றனர். விரும்பத்தக்கவர்களாக இருப்பதில் அவர்கள் திறமை பெற்றுள்ளனர்.

ஆனால் நட்பை விலை கொடுத்து வாங்க முயற்சிக்காதீர்கள்; அது விற்பனைக்குரிய ஒன்று அல்ல. பரிசுப் பொருட்களைக் கொடுப்பது ஓர் அற்புதமான வழக்கம்தான், ஆனால் அதற்குப் பின்னால் உண்மை இருக்க வேண்டும், கொடுப்பதற்கான விருப்பம் இருக்க வேண்டும், கொடுக்கப்படுகின்ற நபர்மீது உண்மையான நேசம் இருக்க வேண்டும். உண்மையான விருப்பமின்றிக் கொடுக்கப்பட்டால், அப்பரிசு ஒரு லஞ்சமாகக் கருதப்படும்.

கடந்த ஆண்டில், கிறிஸ்துமஸுக்கு ஒருசில நாட்களுக்கு முன்பு, ஒரு லாரி நிறுவனத்தின் தலைவருடைய அலுவலகத்திற்கு நான் சென்றிருந்தேன். நான் அங்கிருந்து புறப்படவிருந்த நேரத்தில், உள்ளூர் டயர் நிறுவனம் ஒன்றிலிருந்து ஒரு விஸ்கி பாட்டிலுடன் ஒருவர் உள்ளே நுழைந்தார். என் நண்பர் இதைக் கண்டு எரிச்சலடைந்து, "உடனே இதைத் திருப்பி எடுத்துச் சென்று,

இதை அனுப்பியவரிடமே இதை ஒப்படைத்துவிடுங்கள்," என்று அந்நபரிடம் கடுகடுப்புடன் கூறினார்.

அந்நபர் அங்கிருந்து போன பிறகு, என் நண்பர் என்னிடம் வேகவேகமாக விளக்கமளிக்கத் தொடங்கினார். "நீங்கள் என்னைத் தவறாகப் புரிந்து கொள்ளாதீர்கள். பரிசுப் பொருட்களைக் கொடுப்பதும் அவற்றைப் பெறுவதும் எனக்குப் பிடிக்கும்," என்று கூறிய அவர், அந்தக் கிறிஸ்துமஸுக்குத் தன்னுடைய தொழில்ரீதியான நண்பர்களிடமிருந்து ஏற்கனவே தனக்குக் கிடைத்திருந்த ஏராளமான பரிசுப் பொருட்களைப் பட்டியலிட்டார்.

"ஆனால் இப்போது அந்நபர் கொண்டுவந்த அப்பரிசுப் பொருள்,என்னுடன் வியாபாரம் செய்துகொள்ளும் நோக்கத்துடன் எனக்குக் கொடுக்கப்படுகின்ற லஞ்சமாக இருக்குமெனில், அதில் எனக்கு விருப்பமில்லை. அந்நிறுவனத்தோடு நான் வியாபாரம் செய்வதை நிறுத்தி மூன்று மாதங்கள் ஆகிவிட்டன. அவர்களுடைய வேலை எனக்குத் திருப்திகரமானதாக இருக்கவில்லை. அவர்களுடைய ஊழியர்களையும் எனக்குப் பிடிக்கவில்லை. ஆனாலும் அவர்களுடைய விற்பனையாளர் தொடர்ந்து என்னைத் தொலைபேசியில் அழைத்துக் கொண்டே இருந்தார்.

"கடந்த வாரம், அதே விற்பனையாளர் இங்கு நேரில் வந்து, 'நான் மீண்டும் உங்களுடன் வியாபாரம் செய்ய விரும்புகிறேன். இந்த வருடம் உங்களிடம் நல்லவிதமாக நடந்து கொள்ளும்படி கிறிஸ்துமஸ் தாத்தாவிடம் நான் கூறப் போகிறேன்,' என்று கூறினார். என்னிடம் இப்படிப் பேசுவதற்கு அவருக்கு என்ன துணிச்சல் இருந்திருக்க வேண்டும்! சற்றுமுன் அவர்கள் அனுப்பி வைத்த விஸ்கியை நான் திருப்பி அனுப்பியிருக்காவிட்டால், அடுத்த முறை அந்நபர் என்னைப் பார்க்கும்போது, அவர் என்னிடம் கேட்கும் முதல் கேள்வி, 'எங்கள் பரிசுப் பொருளை நீங்கள் ரசித்து அனுபவித்திருப்பீர்கள், இல்லையா?' என்பதாகத்தான் இருந்திருக்கும்."

நட்பை விலை கொடுத்து வாங்க முடியாது. நாம் அதை விலை கொடுத்து வாங்க முயற்சி செய்யும்போது, நாம் இரண்டு வழிகளில் தோற்றுவிடுகிறோம்:

1. நாம் நம்முடைய பணத்தை வீணாக்குகிறோம்.
2. அடுத்தவரிடத்தில் நாம் வெறுப்பை உருவாக்குகிறோம்.

நட்பை உருவாக்குவதற்கு நீங்களாகவே முயற்சி மேற்கொள்ளுங்கள். தலைவர்கள் எப்போதும் இதைச் செய்கின்றனர். "முதலடியை அவர் எடுத்து வைக்கட்டும்," "அவர்கள் முதலில் நம்மை அழைக்கட்டும்," "அவள் முதலில் பேசட்டும்," என்று நமக்கு நாமே கூறிக் கொள்வது நமக்கு சுலபமானதாகவும் இயல்பானதாகவும் இருக்கிறது. மற்றவர்களை உதாசீனப்படுத்துவதும் நமக்கு சுலபமானதாக இருக்கிறது.

ஆனால், மக்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக சிந்திப்பது என்பது இதுவல்ல. நட்பிற்கான அடித்தளத்தை அடுத்தவர் உருவாக்கட்டும் என்ற விதிமுறையை நீங்கள் கடைபிடித்தால், உங்களுக்கு மிகக் குறைவான நண்பர்களே இருப்பார்கள்.

உண்மையில், மக்களிடம் பரிச்சயம் ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்கு முதலில் செயலில் இறங்குவது உண்மையான தலைமைத்துவத்தின் ஓர் அடையாளமாகும். அடுத்த முறை நீங்கள் ஒரு பெரிய குழுவில் இருக்கும்போது, முக்கியமான ஒன்றை கவனியுங்கள்: அங்கு யார் தன்னை அறிமுகப்படுத்திக் கொள்வதில் மிகவும் மும்முரமாக இருக்கிறாரோ, அவர்தான் அங்கிருக்கும் மிக முக்கியமான மனிதர்.

உண்மையிலேயே பெரிய மனிதர் ஒருவர்தான் உங்களிடம் வந்து, உங்களோடு கைகுலுக்கிவிட்டு, "ஹலோ, என் பெயர் _____," என்று தன்னை அறிமுகப்படுத்திக் கொள்வார். இவர் ஏன் முக்கியமானவராக இருக்கிறார்? ஏனெனில், நட்புறவை வளர்த்துக் கொள்வதன்மீது இவர் கவனம் செலுத்துகிறார்.

மக்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக நினையுங்கள். "நான் அவருக்கு மிக முக்கியமானவனாக இல்லாமல் போகலாம், ஆனால் அவர் எனக்கு முக்கியமானவர். அதனால்தான் நான் என்னை அவரிடம் அறிமுகப்படுத்திக் கொண்டு,

அவரைத் தெரிந்து கொண்டாக வேண்டும்," என்று என் நண்பர் ஒருவர் அடிக்கடிக் கூறுவார்.

லிஃப்ட்டுக்காகத் தனியாகக் காத்திருக்கும்போது மக்கள் எப்படி உறைந்து போகின்றனர் என்பதை நீங்கள் கவனித்திருக்கிறீர்களா? தங்களுக்குத் தெரிந்த யாரேனும் ஒருவர் தங்களோடு இல்லை என்றால், பெரும்பாலான மக்கள், தங்களுக்குப் பக்கத்தில் இருக்கும் நபருடன் ஒருபோதும் எதுவும் பேசுவதில்லை. ஒருநாள், நான் ஒரு சிறு பரிசோதனையை நடத்திப் பார்ப்பதென்று தீர்மானித்தேன்.

நான் லிஃப்ட்டுக்காக நின்று கொண்டிருந்தபோது என் பக்கத்தில் இருந்த நபரிடம் ஏதேனும் பேசுவதென்று நான் முடிவு செய்தேன். இருபத்தைந்து முறை நான் அவரிடம் பேச்சுக் கொடுத்தேன். அந்த இருபத்தைந்து முறையும் அவர் நேர்மறையாகவும் நட்பாகவும் செயல்விடை அளித்தார்.

அன்னியர்களிடம் பேசுவது நாகரீகமற்றதாக இருக்கக்கூடும், ஆனால் பெரும்பாலான மக்கள் அதை விரும்புகின்றனர். அன்னியர்களிடம் பேசுவதால் கிடைக்கக்கூடிய மிகப் பெரிய வெகுமதி என்ன தெரியுமா? ஓர் அன்னியரிடம் அவரைப் பற்றிய ஓர் இனிமையான விஷயத்தை நீங்கள் கூறும்போது, அது அவருடைய மனநிலையை ஒரு படி மேம்படுத்துகிறது. இது உங்களுக்கும் ஒரு மகிழ்ச்சியான உணர்வைக் கொடுக்கிறது, நீங்கள் ஆசுவாசம் கொள்ள உதவுகிறது. நீங்கள் இன்னொருவரிடம் ஓர் இனிமையான விஷயத்தைக் கூறுகின்ற ஒவ்வொரு முறையும், உங்களுக்கு நீங்களே நல்லது செய்து கொள்கிறீர்கள்.

ஒரு சிறு முயற்சியின் மூலம் நண்பர்களைப் பெறுவதற்கான ஆறு வழிகள்

1. கேளிக்கை விருந்துகள், சந்திப்புக்கூட்டங்கள், விமானப் பயணங்கள், அலுவலகம் ஆகியவற்றில்

உங்களுக்குக் கிடைக்கும் ஒவ்வொரு வாய்ப்பிலும் மற்றவர்களிடம் உங்களை அறிமுகப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

2. அடுத்தவருக்கு உங்களுடைய பெயர் ஒழுங்காகத் தெரிந்திருப்பதையும், அவர் அதைச் சரியாக உச்சரிப்பதையும் உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.
3. அடுத்தவர் தன்னுடைய பெயரை எப்படி உச்சரிக்கிறாரோ, அப்பெயரை அதேபோல நீங்கள் உச்சரிப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.
4. அவருடைய பெயரை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். அதை நீங்கள் ஒழுங்காக எழுதியிருக்கிறீர்களா என்று ஒருமுறைக்கு இருமுறை சரிபார்த்துக் கொள்ளுங்கள். தங்கள் பெயர் ஒழுங்காக எழுதப்படுவதற்கும் உச்சரிக்கப்படுவதற்கும் மக்கள் அதிக முக்கியத்துவம் கொடுக்கின்றனர். முடிந்தால், அவர்களுடைய முகவரியையும் தொலைபேசி எண்ணையும் கேட்டு வாங்கிக் கொள்ளுங்கள்.
5. நீங்கள் சந்தித்துள்ள புதிய நண்பர்களில், நீங்கள் யாரைப் பற்றி அதிகமாகத் தெரிந்து கொள்ள விரும்புகிறீர்களோ, யாருடன் அதிகமாகப் பழக விரும்புகிறீர்களோ, அவர்களுக்குத் தனிப்பட்ட ஒரு குறிப்பை எழுதி அனுப்புங்கள் அல்லது ஒரு தொலைபேசி அழைப்பு விடுங்கள். இது ஒரு முக்கியமான நடவடிக்கையாகும். வெற்றிகரமான மக்களில் பெரும்பாலானோர், தங்களுடைய புதிய நண்பர்களுக்கு ஒரு கடிதம் எழுதுகின்றனர் அல்லது அவர்களைத் தொலைபேசியில் அழைத்துப் பேசுகின்றனர். இவ்விதத்தில் அவர்கள் தங்கள் நட்பு தொடர வழி வகுக்கின்றனர்.
6. கடைசியாக, ஆனால் மிக முக்கியமாக, அன்னியர்களிடம் இனிமையான விஷயங்களைக் கூறுங்கள். அது அவர்களோடு நட்பு ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்குத் தேவையான அடித்தளத்தை உங்களுக்கு அமைத்துக் கொடுக்கும்.

இந்த ஆறு விதிமுறைகளையும் நீங்கள் கடைபிடிக்கும்போது, மக்களைப் பற்றி உண்மையிலேயே நீங்கள் நல்லவிதமாக சிந்திக்கத் தொடங்கியிருப்பீர்கள். ஆனால் சராசரி நபர்கள் இப்படி சிந்திப்பதில்லை. இப்படிப்பட்டவர்கள் தாங்களாக முன்வந்து தங்களை அறிமுகப்படுத்திக் கொள்வதில்லை. அடுத்தவர் முதலில் தன்னை அறிமுகப்படுத்திக் கொள்வதற்காக இவர்கள் காத்திருப்பர்.

நீங்கள் முதலில் முயற்சி எடுங்கள். வெற்றிகரமான நபர்கள் நடந்து கொள்வதைப்போல நடந்து கொள்ளுங்கள். நீங்களாக முன்வந்து மக்களை சந்தியுங்கள். இதில் நீங்கள் வெட்கப்படத் தேவையில்லை. வழக்கத்திற்கு மாறாக நடந்து கொள்வதற்கு பயப்படாதீர்கள். அடுத்தவர் யார் என்று தெரிந்து கொள்ளுங்கள். அவருக்கும் உங்களைத் தெரிந்திருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

சமீபத்தில், ஒரு தொழிற்துறைநிறுவனத்தில் ஒருவிற்பனையாளர் வேலைக்கு ஆள் தேவைப்பட்டபோது, அவர்களுக்கு வந்திருந்த விண்ணப்பங்களிலிருந்து தகுதியான ஒருவரைத் தேர்ந்தெடுக்கும் பணி என்னிடமும் என் கூட்டாளியிடமும் ஒப்படைக்கப்பட்டது. நாங்கள் ஒரு விண்ணப்பதாரரைத் தேர்ந்தெடுத்தோம். அவரை மைக்கேல் என்று நாம் அழைக்கலாம். அவர் சில நல்ல தகுதிகள் படைத்தவராக இருந்தார். அவர் மிகவும் அறிவார்ந்தவராகவும், ஒரு வசீகரமான தோற்றம் கொண்டவராகவும், ஏகப்பட்ட லட்சியங்களைக் கொண்டவராகவும் இருந்தார்.

ஆனால், அவரைப் பற்றி நாங்கள் கண்டுபிடித்த ஒரு விஷயம் அவரைத் தகுதி நீக்கம் செய்யும் கட்டாயத்திற்கு எங்களை ஆளாக்கியது. நாங்கள் தற்காலிகமாகவாவது அவரைத் தகுதி நீக்கம் செய்ய வேண்டியிருந்தது. மைக்கேலிடம் இருந்த மிகப் பெரிய குறைப்பாடு, மற்றவர்களிடமிருந்து அவர் கச்சிதத்தை எதிர்பார்த்ததுதான். இலக்கணப் பிழைகள், ஆடையலங்காரத்தில் அதிக அறிவு இல்லாதவர்கள், தங்கள் அலுவலக அறைகளை ஒழுங்காக வைத்துக்

கொள்ளத் தெரியாத மக்கள் போன்ற சிறுசிறு விஷயங்கள் அவருக்கு எரிச்சலூட்டின.

தன்னைப் பற்றிய இந்த உண்மையை அவர் அறிந்து கொண்டபோது அவர் ஆச்சரியமடைந்தார். ஆனால், உயர்ந்த சம்பளம் கொண்ட இந்த வேலையில் சேர அவர் மிகவும் ஆர்வமாக இருந்ததால், தான் தன்னுடைய இந்த பலவீனத்திலிருந்து மீள்வதற்குத் தனக்கு உதவக்கூடிய எதையேனும் பரிந்துரைக்க முடியுமா என்று அவர் எங்களிடம் கேட்டார். நாங்கள் அவருக்கு மூன்று விஷயங்களைப் பரிந்துரைத்தோம்:

1. யாரும் கச்சிதமானவர்கள் அல்ல என்பதை உணர்ந்து கொள்ளுங்கள். சிலர் மற்றவர்களைவிட அதிகக் கச்சிதமானவர்களாக இருக்கின்றனர். ஆனால் யாரும் முற்றிலும் கச்சிதமானவர்களாக இருப்பதில்லை. மனிதர்கள் அனைத்து வகையான தவறுகளையும் செய்கின்றனர். இதுதான் மனிதர்களாக இருப்பதில் உள்ள மிக இயல்பான பண்புநலனாகும்.
2. வித்தியாசமான ஒருவராக இருப்பதற்கான உரிமை அடுத்தவருக்கு இருக்கிறது என்பதை உணர்ந்து கொள்ளுங்கள். யாரையும் எடைபோடாதீர்கள். மக்களுடைய பழக்கங்கள் உங்களுடைய பழக்கங்களிலிருந்து வேறுபட்டு இருப்பதாலோ அல்லது அவர்களுக்கு விருப்பமான ஆடைகள், கார்கள், கேளிக்கை விருந்துகள் மற்றும் அவர்களுடைய மதங்கள் உங்களுடைய விருப்பங்களிலிருந்து மாறுபட்டு இருப்பதாலோ அவர்களை ஒருபோதும் வெறுக்காதீர்கள். இன்னொருவர் செய்கின்ற ஒரு விஷயத்திற்கு நீங்கள் ஒப்புதல் அளிக்க வேண்டியதில்லை, ஆனால் அவர் அதைச் செய்வதற்காக நீங்கள் அவரை வெறுக்கக்கூடாது.
3. நீங்கள் ஒரு சீர்திருத்தவாதியாக இருக்காதீர்கள். "வாழுங்கள், வாழ விடுங்கள்," என்ற தத்துவத்தை

அதிகமாகக் கடைபிடியுங்கள். “நீங்கள் செய்வது தவறு,” என்று கூறப்படுவதை யாரும் விரும்புவதில்லை. உண்மையில், அவர்கள் அதைத் தீவிரமாக வெறுக்கின்றனர். ஒரு விஷயம் குறித்து நீங்கள் அபிப்பிராயம் கொள்வதற்கு உங்களுக்கு உரிமை இருக்கிறது, ஆனால் சில சமயங்களில் அதை உங்களுக்கு உள்ளேயே வைத்துக் கொள்வது நல்லதாக இருக்கும்.

மைக்கேல் இந்த மூன்று பரிந்துரைகளையும் ஒழுங்காகச் செயல்படுத்தினார். ஒருசில மாதங்களில் அவர் ஒரு புதிய கண்ணோட்டத்தைப் பெற்றிருந்தார். மக்களை உள்ளது உள்ளபடியே இப்போது அவர் ஏற்றுக் கொள்கிறார்.

அவர் எங்களிடம் பேசியபோது, “முன்பு எந்தெந்த விஷயங்கள் எனக்கு எரிச்சலூட்டினவோ, அவை இப்போது எனக்கு சுவாரசியமூட்டுவதை நான் காண்கிறேன். மக்கள் எல்லோரும் ஒரே மாதிரியாகவும் கச்சிதமானவர்களாகவும் இருந்தால் இவ்வுலகம் எவ்வளவு சலிப்பூட்டுவதாக இருக்கும் என்பதை இப்போது நான் புரிந்து கொண்டேன்,” என்று கூறினார்.

இந்த எளிய, முக்கியமான உண்மையைக் குறித்துக் கொள்ளுங்கள்: யாரும் 100 சதவீதம் நல்லவர்களோ அல்லது 100 சதவீதம் மோசமானவர்களோ அல்ல. கச்சிதமான நபர் என்று யாரும் கிடையாது.

நம்முடைய சிந்தனை தறிகெட்டு ஓட நாம் அனுமதித்தால், ஒவ்வொருவரிடத்திலும் நமக்குப் பிடிக்காத பல விஷயங்கள் இருப்பதை நம்மால் காண முடியும். அதேபோல, நாம் நம்முடைய சிந்தனையை முறையாகக் கையாண்டால், மக்களைப் பற்றி நாம் நல்லவிதமாக நினைத்தால், விரும்பத்தக்கப் பல பண்புநலன்களை அவர்களிடம் நம்மால் கண்டுபிடிக்க முடியும், அதே நபரை நம்மால் மெச்ச முடியும்.

அதை இந்தக் கோணத்தில் பாருங்கள். உங்கள் மனம் ஓர் ஒலிபரப்பு நிலையத்தைப் போன்றது. இந்த ஒலிபரப்பு

நிலையம், சம அளவில் சக்திவாய்ந்த இரண்டு அலைவரிசைகளில் செய்திகளை உங்களுக்கு அனுப்புகிறது. ஒன்று, நேர்மறையான அலைவரிசை. இன்னொன்று, எதிர்மறையான அலைவரிசை.

இந்த ஒலிபரப்பு நிலையம் எப்படி வேலை செய்கிறது என்று இப்போது பார்க்கலாம். இன்று உங்கள் மேலதிகாரி உங்களைத் தன்னுடைய அறைக்கு அழைத்து, உங்கள் வேலையை உங்களுடன் சேர்ந்து பரிசீலிப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். உங்கள் மேலதிகாரியை நாம் தாமஸ் என்று அழைக்கலாம். அவர் உங்கள் வேலை குறித்து உங்களைப் பாராட்டிவிட்டு, நீங்கள் மேலும் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய சில குறிப்பிட்டப் பரிந்துரைகளையும் உங்களுக்குக் கொடுக்கிறார். இன்றிரவு, நீங்கள் அந்த நிகழ்வை நினைவுகூர்ந்து, அது பற்றி சிந்திக்கிறீர்கள். இது இயல்பானதுதான்.

நீங்கள் எதிர்மறை அலைவரிசையைச் செவிமடுத்தால், அதன் அறிவிப்பாளர் இப்படி ஏதேனும் கூறக்கூடும்: “எச்சரிக்கையாக இரு தாமஸ் உன்னிடம் குறை கண்டுபிடிக்க முயற்சிக்கிறார். உனக்கு அவருடைய அறிவுரை எதுவும் தேவையில்லை. அதைத் தூக்கிக் குப்பையில் போட்டுவிடு. தாமஸைப் பற்றி உன் நண்பன் விவேக் என்ன கூறினான் என்பது உனக்கு நினைவிருக்கிறதா? அவன் கூறியது சரிதான். விவேக்கை உன் மேலதிகாரி எப்படி அடக்கி ஒடுக்கினாரோ, அதேபோல அவர் இப்போது உன்னை ஒடுக்க விரும்புகிறார். அடுத்த முறை அவர் உன்னைத் தன்னுடைய அறைக்கு அழைக்கும்போது, நீ எதிர்த்துச் சண்டையிடு. இன்னும் சொல்லப் போனால், அவர் அழைக்கும்வரை நீ காத்திருக்காதே. நாளைக்கே நீ அவரிடம் சென்று, அவர் உன்னை அப்படி விமர்சித்ததற்கு என்ன அர்த்தம் என்று கேள்.”

ஆனால் நீங்கள் நேர்மறை அலைவரிசையைச் செவிமடுத்தால், அதன் அறிவிப்பாளர் இப்படி ஏதேனும் கூறக்கூடும்; “தாமஸ் ஒரு நல்ல மனிதர். அவர் பரிந்துரைத்த விஷயங்கள் ஆழமானவை என்று எனக்குத்

தோன்றுகிறது. நீ அவற்றைப் பயன்படுத்தினால், உன் வேலையை உன்னால் சிறப்பாகச் செய்ய முடியும், ஒரு பதவி உயர்வுக்கும் ஓர் ஊதிய உயர்வுக்கும் உன்னை உன்னால் தயார்படுத்திக் கொள்ள முடியும். அவர் உனக்கு ஒரு பெரிய உபகாரம் செய்திருக்கிறார். நாளைக்கு நீ அவரிடம் சென்று, அவருடைய ஆக்கப்பூர்வமான உதவிக்காக அவருக்கு நன்றி கூறு. தாமஸ் ஒரு நல்ல சக ஊழியர் என்று பலர் கூறுவது சரிதான்."

இந்தக் குறிப்பிட்ட விஷயத்தில் நீங்கள் எதிர்மறை அலைவரிசையின் ஆலோசனைப்படி நடந்து கொள்வதைத் தேர்ந்தெடுத்தால், உங்கள் மேலதிகாரியுடனான உறவில் நீங்கள் சில மோசமான, தீவிரமான தவறுகளை நிச்சயமாகச் செய்வீர்கள். ஆனால் நீங்கள் நேர்மறை அலைவரிசையின் ஆலோசனைப்படி நடந்தால், உங்கள் மேலதிகாரியின் பரிந்துரைகளிலிருந்து நீங்கள் நிச்சயமாகப் பலனடைவீர்கள். அதே சமயம், நீங்கள் அவருக்கு நெருக்கமானவராக ஆவீர்கள். அவர் உங்கள் வருகையை மெச்சுவார். இதை முயற்சி செய்து பாருங்கள்.

நீங்கள் எந்த அலைவரிசையை அதிக காலம் செவிமடுக்கிறீர்களோ, அதில்தான் நீங்கள் அதிக ஆர்வம் கொள்வீர்கள். பிறகு இன்னோர் அலைவரிசைக்கு மாறுவது உங்களுக்கு அதிகக் கடினமாக இருக்கும். இது உண்மை. ஏனெனில், உங்கள் எண்ணம் நேர்மறையானதாக இருந்தாலும் சரி அல்லது எதிர்மறையானதாக இருந்தாலும் சரி, அதையொத்தப் பல எண்ணங்களைத் தொடர்ச்சியாக அது உங்கள் மனத்தில் தூண்டிவிடும்.

எடுத்துக்காட்டாக, ஒருவருடைய ஆடையலங்காரத்தைப் பற்றிய ஓர் எதிர்மறையான எண்ணத்தோடு நீங்கள் துவக்குவதாக வைத்துக் கொள்வோம். விரைவில், அவருடைய அரசியல் மற்றும் மத நம்பிக்கைகள், அவர் ஓட்டுகின்ற கார், அவருடைய தனிப்பட்டப் பழக்கவழக்கங்கள், தன் மனைவியுடனான அவருடைய உறவு, அவர் தன் தலையைச் சீவிக் கொள்ளும் விதம் போன்ற சம்பந்தமில்லாத விஷயங்கள் பற்றி நீங்கள் எதிர்மறையாக சிந்திக்கத் தொடங்குவதை நீங்கள்

காண்பீர்கள். இந்த வகையான சிந்தனை, நீங்கள் விரும்புகின்ற இடத்திற்கு உங்களைக் கொண்டு சேர்க்காது.

உங்கள் எண்ண ஒலிபரப்பு நிலையம் உங்களுக்குச் சொந்தமானது. எனவே, அதை ஒழுங்காகக் கையாளுங்கள். உங்கள் எண்ணங்களை மக்களை நோக்கித் திரும்பும்போது, நீங்கள் நேர்மறை அலைவரிசையைச் செவிமடுப்பதைப் பழக்கமாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

எதிர்மறை அலைவரிசை இதில் குறுக்கிட்டால், உடனடியாக அதை நிறுத்திவிடுங்கள். பிறகு மீண்டும் நேர்மறை அலைவரிசைக்கு மாறுங்கள். அலைவரிசையை மாற்றிக் கொள்வதற்கு, அந்தக் குறிப்பிட்ட நபரைப் பற்றிய ஒரு நேர்மறையான பண்புநலனைப் பற்றி நீங்கள் சிந்தித்தால் போதும். இது இன்னொரு நேர்மறை எண்ணத்திற்கு இட்டுச் செல்லும். அது இன்னொரு நேர்மறை எண்ணத்திற்கு வழி வகுக்கும். இது இப்படியே சங்கிலித் தொடர்போலத் தொடரும். அது குறித்து நீங்கள் மகிழ்ச்சி அடைவீர்கள்.

நீங்கள் தனியாக இருக்கும்போது, நேர்மறை அலைவரிசையைச் செவிமடுக்க வேண்டுமா அல்லது எதிர்மறை அலைவரிசையைச் செவிமடுக்க வேண்டுமா என்பதை நீங்கள் ஒருவர் மட்டுமே தீர்மானிக்கிறீர்கள். ஆனால் நீங்கள் இன்னொருவருடன் பேசிக் கொண்டிருக்கும்போது, உங்கள் சிந்தனையின்மீது அவருக்கும் ஓரளவு கட்டுப்பாடு இருக்கிறது.

மக்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக சிந்தித்தல் என்ற கோட்பாட்டைப் பெரும்பாலான மக்கள் புரிந்து கொள்வதில்லை என்பதை நாம் நினைவில் கொள்ள வேண்டும். எனவே, உங்களுக்குத் தெரிந்த ஒருவர் உங்களிடம் விரைந்து வந்து, உங்கள் இருவருக்கும் தெரிந்த இன்னொரு நபரைப் பற்றி ஏதோ ஓர் எதிர்மறையான விஷயத்தைக் கூறத் துடிப்பது ஒரு பொதுவான அனுபவம்தான். உங்கள் சக ஊழியர் ஒருவர், இன்னோர் ஊழியரிடம் உள்ள விரும்பத்தகாத பண்புநலன்களைப் பற்றி உங்களிடம் கூற விரும்புவார்.

உங்கள் அண்டைவீட்டுக்காரர் ஒருவர், இன்னோர் அண்டைவீட்டுக்காரரின் வீட்டுப் பிரச்சனைகளைப் பற்றி உங்களிடம் கூற விரும்புவார்.

ஓர் எண்ணம் தன்னையொத்த எண்ணங்களைத் தொடர்ச்சியாக உருவாக்குகிறது. இன்னொருவரைப் பற்றிய எதிர்மறையான விமர்சனங்களை நீங்கள் செவிமடுத்தால், நீங்கள் அந்நபர் குறித்து எதிர்மறையாக சிந்திக்கக்கூடிய ஆபத்து இதில் உள்ளது. உண்மையில், நீங்கள் எச்சரிக்கையாக இல்லாவிட்டால், எரிகிற நெருப்பில் மேலும் எண்ணெய் ஊற்றுவதுபோல, “ஆமாம், அது மட்டுமல்ல. அவரைப் பற்றி நான் என்ன கேள்விப்பட்டேன் தெரியுமா...” என்ற ரீதியில் நீங்களும் பேசத் தொடங்குவீர்கள்.

இவ்விஷயங்கள் பூமராங்போல உங்களிடம் திரும்பி வந்து உங்களையே தாக்கும்.

நம்மை நேர்மறையான அலைவரிசையிலிருந்து திசைதிருப்பி எதிர்மறையான அலைவரிசையைக் கேட்கும்படி செய்கின்ற மக்கள் அவ்வாறு செய்வதை இரண்டு வழிகளில் நம்மால் தடுக்க முடியும். முதலாவது, அவர்கள் தங்கள் எதிர்மறையான விமர்சனத்தைத் துவக்கும்போது, நீங்கள் வேகமாகவும் அமைதியாகவும் இடைமறித்து, “மன்னிக்க வேண்டும். நான் உங்களிடம் ஓர் அவசரமான விஷயம் பற்றிப் பேச வேண்டும் என்று நினைத்தேன்’ என்று எதையேனும் கூறி அந்த உரையாடலைத் திசை திருப்பிவிடுங்கள். இரண்டாவது வழி, “என்னை மன்னிக்க வேண்டும். எனக்கு நேரமாகிவிட்டது...” அல்லது “நான் ஓர் அவசர வேலையைச் செய்து முடிக்க வேண்டியுள்ளது. நீங்கள் என்னை மன்னிக்க வேண்டும்,” என்று கூறி அந்த இடத்திலிருந்து நகர்ந்துவிடுங்கள்.

இப்படிச் செய்வதற்கு உங்களுக்கு நீங்களே உறுதியளித்துக் கொள்ளுங்கள். மற்றவர்கள் உங்கள் சிந்தனையின்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்தி, உங்களைப் பாரபட்சமாக சிந்திக்க வைக்க ஒருபோதும் அனுமதிக்காதீர்கள். எப்போதும் நேர்மறையான அலைவரிசையையே செவிமடுங்கள்.

மக்களைப் பற்றி நல்ல எண்ணங்களை மட்டுமே எண்ணும் கலையில் நீங்கள் சிறப்புற்றவுடன், மாபெரும் வெற்றிக்கான உத்தரவாதம் உங்களுக்குக் கிடைத்துவிடும். மக்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக சிந்திப்பது எப்படித் தனக்குப் பெரும் லாபங்களை ஈட்டிக் கொடுத்தது என்பதைப் பற்றி, அசாதாரணமான அளவில் வெற்றி பெற்றிருந்த ஒரு காப்பீட்டு விற்பனையாளர் என்னிடம் கூறினார்.

“நீங்கள் நம்புகிறீர்களோ இல்லையோ, நான் முதன்முதலில் காப்பீட்டுத் தொழிலுக்குள் அடியெடுத்து வைத்தபோது, நிலைமை மிக மோசமாக இருந்தது. வாடிக்கையாளர்களாக ஆகக்கூடிய சாத்தியமிருந்த நபர்கள் எவ்வளவு பேர் இருந்தனரோ, அதே அளவு காப்பீட்டு முகவர்கள் என்னோடு போட்டி போட்டுக் கொண்டிருந்ததாக எனக்குத் தோன்றியது. காப்பீட்டு விற்பனையாளர்கள் அனைவருக்கும் தெரிந்த ஒரு விஷயத்தை விரைவில் நான் கற்றுக் கொண்டேன்: வாடிக்கையாளர்களில் பத்தில் ஒன்பது பேர் தங்களுக்கு இன்னுமொரு காப்பீடு தேவையில்லை என்று நம்புகின்றனர்.

“நான் ஒரு வெற்றிகரமான விற்பனையாளனாக இருக்கிறேன். ஆனால் காப்பீட்டைப் பற்றிய அனைத்து நெளிவுசுளிவுகளும் எனக்குத் தெரியும் என்பது அதற்குக் காரணம் அல்ல. அவற்றை அறிந்திருக்க வேண்டியது முக்கியம்தான், ஆனால் காப்பீட்டுக் கொள்கைகள் மற்றும் ஒப்பந்தங்கள் பற்றி என்னைவிட நன்றாக அறிந்துள்ள ஏராளமான விற்பனையாளர்கள் இன்று காப்பீடுகளை விற்க முயற்சித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர் என்பதை நீங்கள் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். எனக்குத் தெரிந்த விற்பனையாளர் ஒருவர் காப்பீட்டைப் பற்றி ஒரு புத்தகம் எழுதியிருக்கிறார். ஆனால், தான் ஐந்து நாட்கள் மட்டுமே வாழப் போகிறோம் என்பதை நன்றாக அறிந்திருந்த ஒருவரிடம் அவரால் ஒரு காப்பீட்டை விற்க முடியவில்லை.

“என்னுடைய வெற்றி ஒரே ஒரு விஷயத்தின் அடிப்படையில்தான் அமைந்துள்ளது. நான் யாரிடம் காப்பீட்டை விற்கிறேனோ, அந்நபரை நான்

உண்மையிலேயே விரும்புகிறேன். என்னுடைய சக விற்பனையாளர்கள் சிலர், தங்கள் வாடிக்கையாளர்களைத் தங்களுக்குப் பிடித்திருப்பதுபோலப் பாசாங்கு செய்கின்றனர். ஆனால் இது பலனளிக்காது. ஒரு நாயைக்கூட உங்களால் முட்டாளாக்க முடியாது. நீங்கள் பாசாங்கு செய்யும்போது, உங்கள் நடை உடை பாவனைகள், கண்கள், முகபாவங்கள் ஆகியவை நீங்கள் ஒரு போலி என்பதைக் காட்டிக் கொடுத்துவிடும்.

"எனக்கு வாடிக்கையாளராக ஆகக்கூடிய சாத்தியமுள்ள ஒருவரைப் பற்றி நான் தகவல்களைச் சேகரித்துக் கொண்டிருக்கும்போது, மற்ற முகவர்கள் செய்யும் அதே வேலையை நானும் செய்கிறேன். அந்நபரின் வயது, அவர் வேலை பார்க்கின்ற இடம், அவருடைய சம்பளம், அவருடைய குழந்தைகளின் எண்ணிக்கை மற்றும் பல விபரங்களை நான் சேகரிக்கிறேன்.

"அதே சமயத்தில், பெரும்பாலான விற்பனையாளர்கள் செய்யாத ஒரு விஷயத்தையும் நான் செய்கிறேன். நான் யாரிடம் காப்பீட்டை விற்க முயற்சித்துக் கொண்டிருக்கிறேனோ, அவரை ஏன் எனக்குப் பிடித்திருக்கிறது என்பதற்கான ஆழமான காரணங்களை நான் தேடுகிறேன். அவரை எனக்குப் பிடித்திருப்பதற்கான சில நல்ல காரணங்களை நான் எப்படியாவது கண்டுபிடித்துவிடுகிறேன்.

"பிறகு, என் கவனம் அந்நபரின்மீது இருக்கும்போதெல்லாம், அவரை ஏன் எனக்குப் பிடித்திருக்கிறது என்பதற்கான காரணங்களை நான் பரிசீலிக்கிறேன். அவரைப் பற்றிய விரும்பத்தக்க ஓர் உருவத்தை நான் என் மனத்தில் உருவாக்கிக் கொண்ட பிறகே காப்பீட்டைப் பற்றி நான் அவரிடம் பேசுகிறேன்.

"இச்சிறிய உத்தி நன்றாகப் பலனளிக்கிறது. எனக்கு அந்நபரைப் பிடித்திருப்பதால், விரைவில் அவருக்கும் என்னைப் பிடித்துவிடுகிறது. விரைவில், நாங்கள் இருவரும் மேசையின் எதிரெதிரே அமர்வதற்கு பதிலாக, மேசையின் ஒரே பக்கத்தில் ஒன்றாக அமர்ந்து கொண்டு அவருடைய காப்பீட்டுத் திட்டத்தை இருவருமாகச் சேர்ந்து

உருவாக்குகிறோம். அவர் என்னுடைய பரிந்துரையை நம்புகிறார். ஏனெனில், நான் இப்போது அவருடைய நண்பராக ஆகியிருக்கிறேன்.

“மக்கள் எப்போதும் உடனடியாக என்னை ஏற்றுக் கொண்டுவிடுவதில்லை. ஆனால், நான் தொடர்ந்து ஒருவரை விரும்பும்போது, என்றேனும் ஒருநாள் அவரும் என்னை விரும்புவார். அப்போது நாங்கள் இருவரும் சேர்ந்து வியாபாரப் பரிவர்த்தனையில் ஈடுபடுவோம்.

“கடந்த வாரம், கையாள்வதற்கு மிகக் கடினமாக இருந்த ஒரு வாடிக்கையாளரை மூன்றாவது முறையாக நான் சந்திக்கச் சென்றேன். அவர் தன் வீட்டுக் கதவைத் திறந்தவுடன், நான் ‘காலை வணக்கம்! என்று சொல்வதற்கு முன்பாக, அவர் என்னைப் பார்த்துக் கத்தத் தொடங்கினார். மூச்சுவிடாமல் அவர் தொடர்ந்து நெடுநேரம் என்னை வசைபாடிவிட்டு, இனி இந்தப் பக்கம் ஒருபோதும் வராதீர்கள்! என்று கூறி முடித்தார்.

“அவர் அப்படிச் சொன்ன பிறகும், நான் சுமார் ஐந்து நொடிகள் அவருடைய கண்களை நேருக்கு நேர் பார்த்தபடி அப்படியே நின்றேன். பிறகு, ஓர் உண்மைத்தன்மையுடன், நான் இன்று ஒரு நண்பனாகவே உங்களை சந்திக்க வந்திருக்கிறேன், என்று கூறினேன்

“2,50,000 டலர்கள் மதிப்புள்ள, குறிப்பிட்டக் காலத்திற்கான ஒரு காப்பீட்டை நேற்று அவர் என்னிடமிருந்து வாங்கினார்.”

சால் போல்க் என்பவர் அமெரிக்காவின் மிகப் பெரிய தொழிலதிபர்களில் ஒருவர். கையில் சல்லிக்காசின்றித் தன் வாழ்க்கையைத் துவக்கிய அவர், இன்று ஒவ்வோர் ஆண்டும் கோடிக்கணக்கான டாலர்கள் மதிப்புக் கொண்ட வீட்டுப் பயன்பாட்டுப் பொருட்களைச் சிக்காகோவில் வெற்றிகரமாக விற்பனை செய்து கொண்டிருக்கிறார்.

தன்னுடைய வாடிக்கையாளர்கள் குறித்துத்தான் கொண்டிருந்த மனப்போக்குதான் தன்னுடைய வெற்றிக்கான முக்கியக் காரணம் என்று போல்க் கூறுகிறார். “வாடிக்கையாளர்கள் என்னுடைய வீட்டிற்கு வரும் விருந்தினர்கள்போல நடத்தப்பட வேண்டும்,’ என்று அவர் கூறுகிறார். மக்களைப் பற்றிய நல்லவிதமான

சிந்தனை இது, சரிதானே? எவரொருவரும் பயன்படுத்தக்கூடிய மிக எளிய வெற்றிச் சூத்திரம் இதுவாகத்தான் இருக்கும். உங்கள் வாடிக்கையாளர்களை உங்கள் வீட்டின் விருந்தினர்களைப்போல நடத்துங்கள்.

இந்த உத்தி எல்லா இடங்களிலும் வேலை செய்யும். நீங்கள் ஒரு நிறுவனத்தின் தலைவர் என்றால், உங்கள் ஊழியர்களை உங்கள் வீட்டு விருந்தினர்களைப்போல நடத்துங்கள். அவர்களை முதல்தரமாக நடத்துங்கள். அப்போது அவர்கள் முதல்தரமான ஒத்துழைப்பை உங்களுக்கு வழங்கி, முதல்தரமான விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பார்கள். உங்களைச் சுற்றி இருக்கின்ற அனைவரைப் பற்றியும் முதல்தரமாக சிந்தியுங்கள்; பதிலுக்கு, முதல்தரமான விளைவுகளை நீங்கள் பெறுவீர்கள்.

இப்புத்தகத்தின் ஆரம்பகாலப் பதிப்பு ஒன்றை மதிப்பீடு செய்தவர்களில் ஒருவர் என்னுடைய நெருங்கிய நண்பர். மேலாண்மை ஆலோசனை நிறுவனம் ஒன்றை அவர் சொந்தமாக நடத்தி வருகிறார். மேற்குறிப்பிடப்பட்ட வெற்றிச் சூத்திரத்தை அவர் படித்தபோது, “மக்களை விரும்புவதாலும் அவர்களை மதிப்பதாலும் கிடைக்கக்கூடிய நேர்மறையான விளைவு அது. மக்களை நீங்கள் விரும்பாவிட்டாலோ அல்லது அவர்களை நீங்கள் மெச்சவில்லை என்றாலோ என்ன நிகழும் என்பதைக் காட்டுகின்ற ஒரு நிகழ்வை நான் உங்களுக்குக் கூறுகிறேன். என் நண்பர் ஒருவருக்கு ஏற்பட்ட ஒரு தனிப்பட்ட அனுபவம் அது” என்று கூறிவிட்டு அந்நிகழ்வை விவரித்தார்.

அந்நிகழ்வு ஒரு மிகப் பெரிய கருத்தை எடுத்துரைக்கிறது. தொடர்ந்து படியுங்கள்.

“மென்பானங்களை பாட்டில்களில் நிரப்பி வினியோகிக்கின்ற ஒரு சிறிய நிறுவனத்திற்கு ஆலோசனைச் சேவைகளை வழங்குவதற்கான ஓர் ஒப்பந்தம் எங்கள் நிறுவனத்திற்குக் கிடைத்திருந்தது. கணிசமான வருவாயைப் பெற்றுத் தரக்கூடிய ஒரு பெரிய ஒப்பந்தமாக அது இருந்தது. எங்கள் வாடிக்கையாளர், முறைசார் கல்வி அவ்வளவாக வாய்க்கப் பெறாதவராக

இருந்தார். அவருடைய தொழில் மிக மோசமான நிலையில் இருந்தது. சமீப காலங்களில் அவர் சில பெரிய தவறுகளைச் செய்திருந்தார். அது அவருக்கு ஏகப்பட்ட நஷ்டங்களை ஏற்படுத்தியது.

“அவருடைய நிறுவனத்திற்கு ஆலோசனை வழங்குவதற்கான ஒப்பந்தம் எங்களுக்குக் கிடைத்து மூன்று நாட்களுக்குப் பிறகு, நானும் என் கூட்டாளி ஒருவரும் அவருடைய தொழிற்சாலைக்குக் காரில் சென்று கொண்டிருந்தோம். எங்கள் அலுவலகத்திலிருந்து சுமார் நாற்பத்தைந்து நிமிடப் பயணம் அது. நானும் என் கூட்டாளியும் பேசிக் கொண்டே இருந்தபோது, திடீரென்று எங்கள் வாடிக்கையாளரின் எதிர்மறைப் பண்புநலன்களைப் பற்றி நாங்கள் பேசத் தொடங்கினோம். அந்த உரையாடல் எப்படித் தொடங்கியது என்று இன்றுவரை எனக்குத் தெரியவில்லை.

“எங்கள் வாடிக்கையாளரின் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கான சிறந்த வழிகளைப் பற்றிக் கலந்துரையாடுவதற்கு பதிலாக, அவருடைய முட்டாள்தனம் எப்படி அவரை இந்த மோசமான நிலைக்கு இழுத்து வந்திருந்தது என்பது பற்றி நாங்கள் பேசினோம். “அவருடைய உடல் பருமன்தான் அவரைத் தாங்கிப் பிடித்துக் கொண்டிருக்கிறது, என்று நான் அவரைப் பற்றி விமர்சித்தது எனக்கு நன்றாக நினைவிருக்கிறது. என் கூட்டாளி இதைக் கேட்டுச் சிரித்துவிட்டு, தன் பங்கிற்கு, “அவருடைய மகனின் உடல் பருமனும் சேர்ந்துதான்! அவருடைய மகனுக்கு முப்பத்தைந்து வயது இருக்கும். அவன் தன் வேலையில் நீடிப்பதற்கு அவனுக்கு இருக்கும் ஒரே தகுதி அவனுக்கு ஆங்கிலம் பேசத் தெரியும் என்பது மட்டும்தான், என்று கூறினார். அந்த ஒட்டுமொத்தப் பயணம் நெடுகிலும் நாங்கள் எங்கள் வாடிக்கையாளரின் முட்டாள்தனத்தைத் தவிர வேறு எதைப் பற்றியும் பேசவில்லை.

“அன்று எங்களுக்கும் எங்கள் வாடிக்கையாளருக்கும் இடையே நடந்த சந்திப்பு மோசமானதாக இருந்தது. இப்போது அதைப் பற்றி நினைத்துப் பார்க்கும்போது, நாங்கள் அவரைப் பற்றிக் கொண்டிருந்த மோசமான

மனப்போக்கை எப்படியோ அவர் உணர்ந்திருந்ததாக எனக்குத் தோன்றுகிறது. நான் முட்டாள் என்று இவர்கள் நினைக்கின்றனர். நான் இவர்களுக்குக் கொடுக்கப் போகும் பணத்திற்கு இவர்கள் செய்யப் போவதெல்லாம் வெறும் தேனொழுகும் பேச்சு மட்டும்தான், என்று அவர் நினைத்திருக்க வேண்டும்.

"இரண்டு நாட்களுக்குப் பிறகு எனக்கு அந்த வாடிக்கையாளரிடமிருந்து ஒரு கடிதம் வந்தது. அதில் இரண்டு வாக்கியங்கள் மட்டுமே எழுதப்பட்டிருந்தன: "உங்கள் நிறுவனத்துடனான ஆலோசனைச் சேவைக்கான நம் ஒப்பந்ததை ரத்து செய்வதென்று நான் தீர்மானித்துள்ளேன். இன்றுவரை நான் உங்களுக்கு ஏதேனும் கட்டணம் செலுத்த வேண்டியிருந்தால், அந்த பில்லை எனக்கு அனுப்பி வைக்கவும்.

"வெறும் நாற்பத்தைந்து நிமிடங்களுக்கு எதிர்மறையான எண்ணங்களை மட்டுமே நாங்கள் எண்ணியது அந்த ஒப்பந்தம் ரத்தாக வழி வகுத்தது. இதில் வேதனையான இன்னொரு விஷயம் என்னவென்றால், சுமார் ஒரு மாதத்திற்குப் பிறகு, அந்த வாடிக்கையாளர் வெளியூர் நிறுவனம் ஒன்றுடன் ஓர் ஒப்பந்தம் செய்து கொண்டிருந்தார்.

"அவருடைய எதிர்மறையான பண்புநலன்கள்மீது கவனம் செலுத்துவதற்கு பதிலாக, அவரிடம் இருந்த பல அருமையான பண்புநலன்கள்மீது நாங்கள் கவனம் செலுத்தியிருந்தால், நாங்கள் அந்த ஒப்பந்தத்தை ஒருபோதும் இழந்திருக்க மாட்டோம். பல நல்ல பண்புநலன்கள் அவரிடம் இருந்தன என்பது உண்மை. பெரும்பாலான மக்களிடம் ஏராளமான நல்ல பண்புநலன்கள் இருக்கத்தான் செய்கின்றன."

ஓர் அடிப்படை வெற்றிக் கொள்கையைக் கண்டறிவதற்கான ஒரு வழியை நான் உங்களுக்குக் கூறுகிறேன். அது உங்களைக் குதுரகலப்படுத்தவும்கூடும். அடுத்த இரண்டு நாட்களுக்கு, உங்களால் எத்தனை உரையாடல்களைக் கேட்க முடியுமோ, அத்தனை உரையாடல்களை உன்னிப்பாகக் கேளுங்கள். அப்போது இரண்டு விஷயங்களை கவனியுங்கள்: உரையாடிக்

கொண்டிருக்கின்ற நபர்களில் யார் அதிகமாகப் பேசுகிறார்கள்? யார் அதிக வெற்றிகரமான நபராக இருக்கிறார்கள்?

என்னுடைய நூற்றுக்கணக்கான சிறிய பரிசோதனைகள், பின்வரும் விஷயத்தை வெளிப்படுத்தியுள்ளன: அதிகமாகப் பேசுகின்ற நபரும், அதிக வெற்றிகரமானவராக இருக்கின்றவரும் ஒரே நபர் அல்ல. இதில் எந்த விதிவிலக்கும் இல்லை. ஒருவர் எவ்வளவு அதிக வெற்றிகரமானவராக இருக்கிறாரோ, அவர் அவ்வளவு குறைவாகப் பேசுகிறார், மற்றவர்கள் பேசுவதற்கு அவர்களை அவ்வளவு அதிகமாக ஊக்குவிக்கிறார். அடுத்தவர் தன்னைப் பற்றியும், தன்னுடைய கண்ணோட்டங்கள், தன்னுடைய சாதனைகள், தன் குடும்பம், தன் வேலை, மற்றும் தன் பிரச்சனைகளைப் பற்றிப் பேச அவர் அவரை ஊக்குவிக்கிறார்.

உரையாடலில் தாராள மனப்பான்மையோடு நடந்து கொள்வது மாபெரும் வெற்றி கிட்டுவதற்கு இரண்டு முக்கிய வழிகளில் வகை செய்கிறது:

1. அது நண்பர்களைப் பெற்றுக் கொடுக்கிறது.
2. மற்றவர்களைப் பற்றி அதிகமாகத் தெரிந்து கொள்ள அது உங்களுக்கு உதவுகிறது.

ஒரு விஷயத்தை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள்: ஒரு சராசரி நபர், இவ்வுலகில் வேறு எதுவொன்றையும்விட அதிகமாகத் தன்னைப் பற்றி மட்டுமே பேசுவார். பேசுவதற்கு நீங்கள் அவருக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடுத்தால், அதற்காக அவருக்கு உங்களைப் பிடிக்கும். உரையாடலில் தாராள மனப்பான்மையை வெளிப்படுத்துவதுதான் ஒரு நண்பரை சம்பாதிப்பதற்கான மிகச் சுலபமான, மிக எளிய, மிகவும் நிச்சயமான வழியாகும்.

மக்களைப் பற்றி அதிகமாகத் தெரிந்து கொள்வதும் முக்கியம்தான். முதல் அத்தியாயத்தில் நான் ஏற்கனவே குறிப்பிட்டதைப்போல, வெற்றிப் பரிசோதனைக்கூடத்தில்

நாம் மக்களைத்தான் ஆய்வு செய்கிறோம். அவர்களைப் பற்றியும், அவர்களுடைய சிந்தனைச் செயல்முறைகள், வலிமைகள், பலவீனங்கள், அவர்கள் செயல்படும் விதம், அதற்கான காரணம் ஆகியவற்றைப் பற்றியும் நாம் எவ்வளவு அதிகமாகத் தெரிந்து கொள்கிறோமோ, நாம் விரும்புகின்ற விதத்தில் அவர்கள்மீது வலிமையான தாக்கம் விளைவிப்பதற்கு நாம் அதிக ஆற்றல்மிக்கவர்களாக ஆவோம். இதை விளக்கமாகப் பார்க்கலாம்.

நியூயார்க் நகரில் உள்ள ஒரு பெரிய விளம்பர நிறுவனம், மற்ற அனைத்து விளம்பர நிறுவனங்களையும்போலவே, தான் விளம்பரப்படுத்துகின்ற பொருட்களை மக்கள் ஏன் வாங்க வேண்டும் என்று அவர்களுக்கு எடுத்துக்கூறுவதில் திறமை பெற்றுள்ளது. ஆனால் இந்நிறுவனம் இன்னொரு முக்கியமான விஷயத்தையும் செய்கிறது. விளம்பர வாசகங்களையும் வசனங்களையும் எழுதிக் கொடுப்பவர்கள், தாங்கள் விளம்பரப்படுத்துகின்ற பொருட்களைப் பற்றி மக்கள் என்ன கூறுகின்றனர் என்பதை ஒரு வாரம் கவனிக்க வேண்டும் என்பது அந்நிறுவனத்தின் ஒரு கண்டிப்பான கொள்கையாகும். அப்படி அவர்கள் கவனிப்பது, அதிகச் சிறப்பான, அதிக விளைவுகளைப் பெற்றுத் தரக்கூடிய விளம்பரங்களை உருவாக்குவதற்கு அவர்களுக்கு உதவும் என்பதுதான் அக்கொள்கைக்குப் பின்னால் உள்ள காரணம்.

முற்போக்கான பெருநிறுவனங்கள் பல, வேலையைவிட்டு விலகுகின்றதங்கள் ஊழியர்களிடம் நேர்காணல்கள் நடத்துகின்றன. அவர்களை வேலையில் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்காக அந்த நேர்காணல்கள் நடத்தப்படுவதில்லை. மாறாக, அவர்கள் ஏன் தங்கள் நிறுவனத்தைவிட்டு விலகுகின்றனர் என்பதைக் கண்டறிவதற்காகவே அவை மேற்கொள்ளப்படுகின்றன.இதிலிருந்து கிடைக்கும் பின்னூட்டக்கருத்துக்களைக் கொண்டு, அந்நிறுவனத்தால் ஊழியர் உறவுகளில் மேம்பாடுகளை ஏற்படுத்த முடியும்.

காதுகொடுத்துக் கேட்பது நிச்சயமாகப் பெரும் வெகுமதிகளைப் பெற்றுத் தரும்.

இது விற்பனையாளர்களின் விஷயத்திலும் உண்மை. நன்றாகப் பேசுகின்ற அல்லது வேகமாகப் பேசுகின்ற ஒருவர் ஒரு நல்ல விற்பனையாளர் என்று பெரும்பாலான மக்கள் நினைக்கின்றனர். ஆனால் விற்பனை மேலாளர்கள் ஒரு நல்ல பேச்சாளராக இருக்கின்ற விற்பனையாளரைக் கண்டு பிரமிப்பதில்லை. மாறாக, மற்றவர்கள் கூறுவதைக் காதுகொடுத்துக் கேட்கக்கூடிய, அவர்களிடம் கேள்விகள் கேட்டுத் தனக்கு விருப்பமான பதில்களை அவர்களிடமிருந்து பெறக்கூடிய ஒருவரையே விற்பனை மேலாளர்கள் விரும்புகின்றனர்.

உரையாடல்களில் ஈடுபடும்போது, நீங்களே ஒட்டுமொத்த உரையாடலின்மீதும் ஆதிக்கம் செலுத்தாதீர்கள். மற்றவர்கள் பேச அனுமதியுங்கள். அவர்கள் கூறுவதை உன்னிப்பாகக் காதுகொடுத்துக் கேளுங்கள். அப்போது நீங்கள் நண்பர்களை வெற்றி கொள்வதோடு, அவர்களைப் பற்றி அதிகமாகத் தெரிந்து கொள்ளவும் செய்வீர்கள்.

இன்னொருவருடனான உறவில் இங்கிதத்தோடும் பணிவன்போடும் நடந்து கொள்ளக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள். அது மற்றவர்களை சுலபமாக உங்கள் பக்கம் கவர்ந்திழுக்கும். வேறு எதுவொன்றையும்விட, மற்றவர்களுக்காகச் சிறுசிறு விஷயங்களைச் செய்வது உங்களுக்கு அதிக ஆசுவாசத்தைக் கொடுக்கும். மக்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக சிந்திப்பது விரக்தியையும் மன அழுத்தத்தையும் போக்குகிறது. சுருக்கமாகக் கூறினால், மற்றவர்கள் குறித்து எதிர்மறையான உணர்வுகளைக் கொண்டிருப்பதுதான் மன அழுத்தம் ஏற்படுவதற்கான முக்கியக் காரணமாகும். எனவே, மக்களைப் பற்றி நேர்மறையாக சிந்தியுங்கள். இவ்வுலகம் உண்மையிலேயே எவ்வளவு அற்புதமானது என்பதை அப்போது நீங்கள் கண்டறிவீர்கள்.

மக்களைப் பற்றி நேர்மறையாக சிந்திப்பதற்கான உண்மையான சோதனை எப்போது வருகிறது தெரியுமா? விஷயங்கள் நாம் விரும்பியபடி நிகழாதபோதுதான்.

உங்களை விட்டுவிட்டு இன்னொருவருக்குப் பதவி உயர்வு கொடுக்கப்படும்போது நீங்கள் என்ன நினைக்கிறீர்கள்? நீங்கள் உறுப்பினராக இருக்கின்ற ஒரு சங்கத்தில் நடைபெறும் தேர்தலில் உங்களுக்கு எந்தப் பொறுப்பும் கிடைக்காமல் போகும்போது நீங்கள் என்ன நினைக்கிறீர்கள்? நீங்கள் செய்துள்ள ஒரு வேலை குறித்து நீங்கள் எதிர்மறையாக விமர்சிக்கப்படும்போது உங்கள் சிந்தனை எப்படி இருக்கிறது? நீங்கள் ஒன்றை இழக்கும்போதோ அல்லது ஒன்றில் தோற்கும்போதோ நீங்கள் எப்படி சிந்திக்கிறீர்கள் என்பதுதான் நீங்கள் வெற்றி பெற எவ்வளவு காலம் ஆகும் என்பதைத் தீர்மானிக்கிறது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

விஷயங்கள் உங்கள் விருப்பப்படி நிகழாதபோது மக்களைப் பற்றி நல்லவிதமாக சிந்திப்பது எப்படி என்பதற்கான விடை, இருபதாம் நூற்றாண்டின் மிகத் தனித்துவமான மனிதர்களில் ஒருவரான பெஞ்சமின் ஃபேர்னஸிடமிருந்து வருகிறது. மிகச் சாதாரணமான ஒரு நிலையிலிருந்து உயர்ந்து, அமெரிக்க எஃகு நிறுவனத்தின் முதன்மை நிர்வாக அதிகாரியாக ஆனவர் அவர். அவர் ஒருமுறை இப்படிக் கூறியுள்ளார்:

"விஷயங்களை நீங்கள் எப்படிப் பார்க்கிறீர்கள் என்பதைச் சார்ந்தது அது. எடுத்துக்காட்டாக, நான் எந்தவோர் ஆசிரியரையும் வெறுக்கவில்லை. மற்ற அனைத்து மாணவர்களையும்போல நானும் கண்டிக்கப்பட்டேன். ஆனால் நான் செய்த தவறுகளால்தான் என் ஆசிரியர்கள் என்னைக் கண்டிக்க வேண்டியதாயிற்று என்பதை நான் உணர்ந்து கொண்டேன். நான் வேலை செய்த ஒவ்வொரு நிறுவனத்திலும் என் மேலதிகாரியை நான் நேசித்தேன். நான் எப்போதும் அவரை மகிழ்ச்சிப்படுத்த முயன்றேன். என்னால் முடிந்தபோதெல்லாம், அவர் என்னிடம் எதிர்பார்த்ததைவிட அதிகமாக நான் வேலை செய்து விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுத்தேன்.

"சில சமயங்களில், நான் ஒரு பதவி உயர்வைப் பெரிதும் விரும்பியபோது, அது எனக்குக் கொடுக்கப்படாமல் வேறொருவருக்குக்

கொடுக்கப்பட்டபோது நான் ஏமாற்றமாக உணர்ந்திருக்கிறேன். ஆனால், அலுவலக அரசியல்' அல்லது என் மேலதிகாரியின் பாரபட்சமான போக்கு அதற்குக் காரணம் என்று நான் ஒருபோதும் கருதியதில்லை. அப்படிப்பட்ட நேரங்களில், புலம்பிக் கொண்டும் கோபப்பட்டுக் கொண்டும் இருப்பதற்கு பதிலாக, காரண காரியங்களை நான் ஆய்வு செய்தேன். பதவி உயர்வுக்கு என்னைவிட அந்த நபர் அதிகத் தகுதி வாய்ந்தவராக இருந்தார் என்பதை நான் கண்டுகொண்டேன். பதவி உயர்வுக்கான அடுத்த வாய்ப்பு வருவதற்குள் என்னை எப்படி அதற்குத் தகுதியானவனாக ஆக்கிக் கொள்வது என்று நான் யோசித்தேன். அதே சமயம், இந்த வாய்ப்பை இழந்தது குறித்து என்மீது நான் கோபம் கொள்ளவில்லை. என்னை நானே சிறுமைப்படுத்திக் கொள்வதில் நான் எந்த நேரத்தையும் வீணாக்கவில்லை."

விஷயங்கள் தவறாகப் போகும்போது, பெஞ்சமின் ஃபேர்னஸை நினைத்துக் கொள்ளுங்கள். இரண்டு விஷயங்களை மட்டும் நீங்கள் செய்தால் போதும்:

1. "அடுத்த வாய்ப்பு வருவதற்குள் என்னை எப்படி அதற்குத் தகுதியானவனாக ஆக்கிக் கொள்வது?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.
2. ஊக்கமிழப்பதில் உங்கள் நேரத்தையும் ஆற்றலையும் விரயம் செய்யாதீர்கள். உங்களை நீங்களே சிறுமைப்படுத்திக் கொள்ளாதீர்கள். அடுத்த முறை வெற்றி பெறுவதற்குத் திட்டமிடுங்கள்.

பின்வரும் கொள்கைகளைச் செயல்படுத்துங்கள்

உயர்த்தப்படுவதற்கு இலகுவானவராக உங்களை ஆக்கிக் கொள்ளுங்கள். விரும்பத்தக்க ஒருவராக இருங்கள். மக்கள் விரும்புகின்ற வகையான நபராக இருக்கப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். இது அவர்களுடைய

ஆதரவை உங்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுக்கும், நீங்கள் வெற்றி பெற உங்களுக்கு உதவும்.

நட்புறவுகளை வளர்த்துக் கொள்வதில் நீங்கள் முதல் முயற்சி மேற்கொள்ளுங்கள். கிடைக்கும் ஒவ்வொரு சந்தர்ப்பத்திலும் உங்களை மற்றவர்களிடம் அறிமுகப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். அடுத்தவருடைய பெயரை ஒழுங்காக உச்சரிப்பதிலும் எழுதுவதிலும் கவனம் செலுத்துங்கள். அதே சமயம், உங்கள் பெயரை அவர் ஒழுங்காக உச்சரிப்பதையும் எழுதுவதையும் உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய புதிய நண்பர்களில் யாரைப் பற்றி நீங்கள் அதிகமாகத் தெரிந்து கொள்ள விரும்புகிறீர்களோ, அவர்களுக்குத் தனிப்பட்ட முறையில் ஒரு கடிதமோ அல்லது குறிப்போ எழுதி அனுப்புங்கள்.

மனிதர்களிடம் உள்ள வேறுபாடுகளையும் குறைபாடுகளையும் ஏற்றுக் கொள்ளுங்கள். மக்கள் கச்சிதமானவர்களாக இருக்க வேண்டும் என்று எதிர்பார்க்காதீர்கள். வித்தியாசமான ஒருவராக இருப்பதற்கான உரிமை அடுத்தவருக்கு உண்டு என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் ஒரு சீர்திருத்தவாதியாக இருக்க வேண்டியதில்லை.

நல்ல எண்ணங்களை ஒலிபரப்பும் அலைவரிசையை மட்டுமே செவிமடுங்கள். ஒருவரிடம் உள்ள விரும்பத்தகாத பண்புநலன்களை விட்டுவிட்டு, அவரிடமுள்ள விரும்பத்தக்க மற்றும் மெச்சத்தக்கப் பண்புநலன்களைக் கண்டுபிடியுங்கள். ஒரு மூன்றாம் நபரைப் பற்றி உங்கள் சிந்தனையில் பாரபட்சத்தைத் தூண்டுவதற்கு யாரையும் அனுமதிக்காதீர்கள். மக்களைப் பற்றி நேர்மறையான எண்ணங்களை மட்டுமே எண்ணுங்கள். அது உங்களுக்கு நேர்மறையான விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கும்.

மற்றவர்களுடன் உரையாடும்போது தாராள மனப்பான்மையைக் கடைபிடியுங்கள். வெற்றிகரமான மக்களைப்போல நடந்து கொள்ளுங்கள். மற்றவர்கள் பேசுவதற்கு அவர்களை ஊக்குவியுங்கள். அடுத்தவர் தன்னுடைய கண்ணோட்டங்களைப் பற்றியும், தன் அபிப்பிராயங்கள் மற்றும் சாதனைகளைப் பற்றியும் உங்களிடம் பேச அவரை அனுமதியுங்கள்.

எல்லா நேரங்களிலும் பணிவன்பையும் இங்கிதத்தையும் கடைபிடியுங்கள். இது அடுத்தவர்களை மகிழ்ச்சிப்படுத்தும், உங்களையும் மகிழ்ச்சிப்படுத்தும்.

உங்களுக்கு ஒரு பின்னடைவு ஏற்படும் போது மற்றவர்களைக் குறைகூறாதீர்கள். நீங்கள் தோற்கும்போதோ அல்லது ஒன்றை இழக்கும்போதோ நீங்கள் எப்படி சிந்திக்கிறீர்கள் என்பதுதான் நீங்கள் வெற்றி பெறுவதற்கு இன்னும் எவ்வளவு காலம் ஆகும் என்பதைத் தீர்மானிக்கிறது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

10

செயலில் இறங்குவதை ஒரு பழக்கமாக்கிக் கொள்ளுங்கள்

ஒவ்வொரு துறையிலும் உள்ள தலைவர்கள் ஒப்புக் கொள்கின்ற ஒரு விஷயம் இது: முக்கியமான பதவிகளை நிரப்புவதற்குத் தகுதி வாய்ந்த, உயர்ந்த தரம் கொண்ட மக்கள் போதுமானோர் இல்லை. சிகரத்தில் ஏகப்பட்ட இடம் காலியாக இருக்கிறது என்ற கூற்று உண்மைதான். போதுமான தகுதி வாய்ந்தவர்கள் பலர் இருக்கின்றனர். ஆனால் பெரும்பாலான சமயங்களில், வெற்றிக்கான ஓர் அம்சம் அவர்களிடம் இருப்பதில்லை. செயலில் இறங்கி விளைவுகளைப் பெறுவதற்கான திறன்தான் அது.

ஒரு தொழிலை நடத்துவதாக இருந்தாலும் சரி, விற்பனை செய்வதானாலும் சரி, அல்லது அறிவியல், ராணுவம் மற்றும் அரசாங்கத்திலும் சரி, ஒவ்வொரு பெரிய வேலைக்கும், செயலில் இறங்குவதைப் பற்றி நினைக்கின்ற ஒருவர் தேவை. ஒரு முக்கியப் பொறுப்பிற்கு ஒருவரை நியமிக்கும்போது, உயரதிகாரிகள் இக்கேள்விகளுக்கு விடை தேடுகின்றனர்: “அவர் அந்த வேலையைச் செய்வாரா?” “அவர் அதைக் கடைசிவரை உடனிருந்து நிறைவேற்றிக் கொடுப்பாரா?” “அவர் வேறொருவரின் உந்துதல் இன்றித் தானாகவே செயலில்

இறங்கும் பண்பு கொண்டவரா?" "அவரால் விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்க முடியுமா அல்லது அவர் வெறும் வாய்ச்சவடால்தானா?"

இந்த அனைத்துக் கேள்விகளும் ஒரே ஒரு நோக்கத்தை மட்டுமே கொண்டிருக்கின்றன. அந்தக் குறிப்பிட்ட நபர் ஒரு செயல்வீரரா என்பதைக் கண்டுபிடிப்பதுதான் அது.

அற்புதமான யோசனைகள் மட்டுமே போதாது. ஒரு சுமாரான யோசனையாக இருந்தாலும், அதன்மீது நடவடிக்கை எடுக்கப்பட்டு, அதற்கு முழுமையான வடிவம் கொடுக்கப்படும்போது, எந்த நடவடிக்கையும் எடுக்கப்படாத ஓர் அபாரமான யோசனையைவிட அது நூறு சதவீதம் சிறந்ததாகும்.

தன் சுயமுயற்சியால் ஒரு வெற்றிகரமான வணிகராக ஆன ஜான் வானமேக்கர் அடிக்கடி இப்படிக் கூறினார்: "வெறுமனே ஒன்றைப் பற்றி சிந்திப்பதால் மட்டுமே அது உருவாகிவிடாது."

இதைப் பற்றி நன்றாக சிந்தித்துப் பாருங்கள். இவ்வுலகில் நமக்கு இருக்கின்ற எல்லாமே ஒரு யோசனையிலிருந்து உருவானவைதான். ஆனால் அந்த யோசனைகள்மீது நடவடிக்கை எடுக்கப்பட்டதால் மட்டுமே அவையெல்லாம் சாத்தியமாயின.

வெற்றிகரமான மக்களானாலும் சரி, அல்லது சராசரி நபர்களானாலும் சரி, நீங்கள் அவர்களை ஆய்வு செய்யும்போது, அவர்கள் இரண்டு பிரிவுக்குள் அடங்குவதை நீங்கள் காண்பீர்கள். வெற்றிகரமானவர்கள் செயல்வேகம் கொண்டவர்களாகத் துடிப்போடு இருக்கின்றனர். இவர்களைச் செயல்வீரர்கள் என்று அழைக்கலாம். சராசரியானவர்கள் வெற்றி பெறாதவர்களாகவும் செயற்துடிப்பு இல்லாதவர்களாகவும் இருக்கின்றனர், வெறுமனே அதிகமாகப் பேசுகின்றனர். இவர்களை வாய்ச்சொல் வீரர்கள் என்று அழைக்கலாம்.

இவ்விரு குழுவினரையும் ஆய்வு செய்வதன் மூலம் ஒரு வெற்றிக் கொள்கையை நம்மால் கண்டறிய முடியும். செயல்வீரர்கள் உடனடியாகச் செயலில் இறங்குகின்றனர். அவர்கள் நடவடிக்கை எடுக்கின்றனர், விளைவுகளைப்

பெற்றுக் கொடுக்கின்றனர், யோசனைகள் மற்றும் திட்டங்களைச் செயல்படுத்துகின்றனர். ஆனால் வாய்ச்சொல் வீரர்கள், தங்களால் இயன்ற அளவு விஷயங்களைத் தள்ளிப் போடுகின்றனர்.

இவர்கள் இருவருக்கும் இடையேயான வேறுபாடு எண்ணற்றச் சிறிய வழிகளில் வெளிப்படுகிறது. செயல்வீரர் ஒருவர் ஓர் உல்லாச விடுமுறைக்குத் திட்டமிடுகிறார். அவர் அதை மேற்கொள்கிறார். ஆனால் ஒரு வாய்ச்சொல் வீரர் ஒரு விடுமுறைக்குத் திட்டமிடுகிறார். பிறகு, அடுத்த ஆண்டுக்கு அதைத் தள்ளிப் போடுகிறார். தினமும் ஒழுங்காகக் கோவிலுக்குச் செல்ல வேண்டும் என்று செயல்வீரர் தீர்மானிக்கிறார். அதை அவர் நிறைவேற்றுகிறார். ஆனால் வாய்ச்சொல் வீரரோ, கோவிலுக்குச் செல்வது நல்லதுதான் என்று நினைக்கும்போதிலும், இப்புதிய பழக்கத்தைக் கைவசப்படுத்துவதைத் தள்ளிப் போடுவதற்கான் வழிகளை அவர் கண்டுபிடிக்கிறார். தனக்குத் தெரிந்த ஒருவர் நிகழ்த்தியுள்ள ஒரு சாதனைக்காக ஒரு தனிப்பட்ட வாழ்த்துக் கடிதத்தைத் தான் அவருக்கு அனுப்பி வைக்க வேண்டும் என்று செயல்வீரர் நினைக்கிறார். அவர் உடனடியாக அக்கடிதத்தை எழுதுகிறார். அதே சூழ்நிலையில் உள்ள வாய்ச்சொல் வீரர், அக்கடிதத்தை எழுதுவதைத் தள்ளிப் போடுவதற்கு ஒரு நல்ல சாக்குப்போக்கைக் கண்டுபிடிக்கிறார். அக்கடிதம் எழுதப்படாமலேயே இருந்துவிடுகிறது.

அவர்கள் இருவருக்கும் இடையேயான வேறுபாடு பெரிய விஷயங்களிலும் வெளிப்படுகிறது. செயல்வீரர் சொந்தமாக ஒரு தொழிலைத் துவக்க விரும்புகிறார். அவர் அதைச் சாதித்துக் காட்டுகிறார். வாய்ச்சொல் வீரரும் சொந்தமாக ஒரு வியாபாரத்தைத் துவக்க விரும்புகிறார். ஆனால், தான் அதைத் துவக்காமல் இருப்பதற்கான ஒரு பொருத்தமான சாக்குப்போக்கைக் கடைசி நிமிடத்தில் அவர் கண்டுபிடிக்கிறார். தான் ஒரு புதிய வேலையில் சேர வேண்டும் என்று செயல்வீரர் விரும்புகிறார். அதை அவர் செய்து முடிக்கிறார். அதே யோசனை அந்த வாய்ச்சொல்

வீரருக்கும் தோன்றுகிறது, ஆனால் அவர் அது பற்றி எதுவும் செய்யாமல் இருந்துவிடுகிறார்.

இவர்கள் இருவருக்கும் இடையேயான வேறுபாடு அனைத்து விதமான நடத்தைகளின் ஊடாகவும் வெளிப்படுகிறது. தான் செய்து முடிக்க விரும்புகின்ற வேலையைச் செயல்வீரர் செய்து முடிக்கிறார். இதன் விளைவாக, அவர் தன்னம்பிக்கையும், உள்ளார்ந்த பாதுகாப்புணர்வும், தற்சார்பும், அதிக வருவாயும் பெறுகிறார். ஆனால் வாய்ச்சொல் வீரரோ, தான் செய்து முடிக்க விரும்புகின்ற வேலைகளைச் செய்து முடிப்பதில்லை. ஏனெனில், அவர் நடவடிக்கை எடுக்காமல் இருக்கிறார். அதன் விளைவாக, அவர் தன்மீதான நம்பிக்கையை இழந்துவிடுகிறார், தன் தற்சார்பை அழித்துவிடுகிறார், சராசரிக்கும் கீழான ஒரு வாழ்க்கையை வாழ்கிறார்.

செயல்வீரர் செயலில் இறங்குகிறார். ஆனால் வாய்ச்சொல் வீரர் வெறுமனே திட்டமிடுகிறார், ஆனால் அதைச் செயல்படுத்துவது இல்லை. எல்லோருமே ஒரு செயல்வீரராக இருக்க விரும்புகிறனர். எனவே, செயலில் இறங்கும் பழக்கத்தை நாம் வளர்த்துக் கொள்ளலாம். வாய்ச்சொல் வீரர்கள் அப்படி ஆனதற்குக் காரணம், செயலில் இறங்குவதற்கு முன்பாக அனைத்து விஷயங்களும் 100 சதவீதம் தங்களுக்குச் சாதகமாக ஆவதற்காக அவர்கள் காத்திருக்கத் தீர்மானித்ததுதான். கச்சிதத்தை அடைய வேண்டும் என்பது விரும்பத்தக்கதுதான், ஆனால் மனிதனால் வடிவமைக்கப்பட்டவையும் அவனால் உருவாக்கப்பட்டவையும் கச்சிதமானவை அல்ல. எனவே, கச்சிதமான சூழ்நிலைகளுக்காகக் காத்திருப்பது என்பது என்றென்றைக்குமாகக் காத்திருப்பதற்கு ஒப்பானது.

கீழே மூன்று கதைகள் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன. அவற்றின் நாயகர்கள் ஒவ்வொருவரும் ‘சூழ்நிலைகளுக்கு’ எவ்வாறு எதிர்வினையாற்றினர் என்று பார்க்கலாம்.

முதல் கதை: ஜேம்ஸ் ஏன் திருமணம் செய்து கொள்ளவில்லை

ஜேம்ஸ் இப்போது நாற்பது வயதை நெருங்கிக் கொண்டிருக்கிறார். அவர் சிறப்பாகக் கற்றறிந்தவர். அவர் ஒரு நிறுவனத்தில் ஒரு கணக்காளராக வேலை செய்கிறார். சிக்காகோவில் அவர் தனியாக வாழ்ந்து வருகிறார். திருமணம் செய்து கொள்ள வேண்டும் என்பதுதான் அவருடைய மிகப் பெரிய ஆசை. அன்பு, தோழமை, ஒரு வீடு, குழந்தைகள், வேலை ஆகியவற்றை அவர் விரும்புகிறார். அவர் பல முறை மணமுடிக்கும் நிலைவரை வந்திருந்தார். ஒரு சமயம், திருமணத்திற்கு ஒரு நாள் முன்பாக, மணப்பெண்ணிடம் ஏதோ குறை என்று சொல்லி அவர் அந்தத் திருமணத்தை ரத்து செய்தார். ஒவ்வொரு முறையும், தான் திருமணம் செய்து கொள்ளவிருந்த பெண்ணிடம் ஏதோ ஒரு ‘தவறை’ அவர் கண்டுபிடித்தார். “சரியான நேரத்தில் நான் அதைக் கண்டுபிடித்தேன். இல்லையென்றால் என் வாழ்க்கை என்னவாகியிருக்கும் தெரியுமா?” என்று அவர் அடிக்கடிக் கூறுவார்.

இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, தனக்குப் பொருத்தமான ஒரு பெண்ணை இறுதியில் தான் சந்தித்திருந்ததாக ஜேம்ஸ் நினைத்தார். அவள் வசீகரமானவளாகவும், இனிமையானவளாகவும், அறிவார்ந்தவளாகவும் இருந்தாள். ஆனால் இத்திருமணம் தனக்குச் சரியானதுதானா என்பதை ஜேம்ஸ் உறுதி செய்து கொள்ள விரும்பினார். ஒருநாள் மாலையில், அவர்கள் இருவரும் தங்கள் திருமணத் திட்டங்களைப் பற்றிக் கலந்துரையாடிக் கொண்டிருந்தபோது, அவள் கூறிய ஒருசில கருத்துக்கள் ஜேம்ஸைத் தொந்தரவு செய்தன.

எனவே, தான் சரியான பெண்ணைத்தான் மணமுடிக்கவிருந்தோமா என்பதை அவர் மீண்டும் உறுதி செய்து கொள்ள விரும்பினார். மறுநாள், வீட்டில் அவர் தனியாக இருந்தபோது, திருமணத்திற்கு முன்பு அவள் ஒப்புக் கொண்டாக வேண்டும் என்று அவர் கருதிய பல

நிபந்தனைகளை அவர் பட்டியலிடத் தொடங்கினார். அது நான்கு பக்கத்திற்கு நீண்டது. அந்த ஆவணம் அழகாகத் தட்டச்சு செய்யப்பட்டிருந்தது. வாழ்க்கையைப் பற்றி அவரால் சிந்திக்க முடிந்த அனைத்து அம்சங்களும் அதில் இடம்பெற்றிருந்தன. அதில் மதம் பற்றி ஒரு பகுதி இருந்தது. அவர்கள் எந்த தேவாலயத்திற்குப் போவார்கள், எவ்வளவு அடிக்கடி அங்கே போவார்கள், தேவாலயத்திற்கு எவ்வளவு நன்கொடை கொடுப்பார்கள் போன்ற அம்சங்கள் மதம் என்ற தலைப்பின்கீழ் இடம்பெற்றிருந்தன. இன்னொரு பகுதி, குழந்தைகளைப் பற்றியதாக இருந்தது. அவர்கள் எத்தனைக் குழந்தைகளைப் பெற்றுக் கொள்வார்கள், எப்போது பெற்றுக் கொள்வார்கள் போன்றவை அதன்கீழ் குறிப்பிடப்பட்டிருந்தன.

தாங்கள் எந்த வகையான நண்பர்களுடன் பழகுவோம், தன் எதிர்கால மனைவியின் வேலை விபரம், தாங்கள் எங்கே வாழ்வோம், தங்கள் வருவாயைத் தாங்கள் எவ்வாறு செலவிடுவோம் என்று ஜேம்ஸ் விபரமாக வரையறுத்திருந்தார். நிறைவாக, தனக்கு மனைவியாக வருகின்றவள் விட்டொழிக்க வேண்டிய மற்றும் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டிய குறிப்பிட்டப் பழக்கவழக்கங்களை அரைப் பக்கத்திற்கு அவர் பட்டியலிட்டு இருந்தார். சிகரெட், மது, ஒப்பனை மற்றும் அலங்காரம், கேளிக்கை போன்றவை இதில் இடம்பெற்றன.

அவருடைய எதிர்கால மனைவி இந்தப் பட்டியலைப் படித்தபோது, அவள் என்ன செய்திருப்பாள் என்று நீங்கள் எதிர்பார்ப்பீர்களோ, அவள் துல்லியமாக அதைத்தான் செய்தாள். அவள் அந்த ஆவணத்தை அவருக்குத் திருப்பி அனுப்பிவிட்டு, கூடவே ஒரு குறிப்பையும் எழுதி அனுப்பினாள். அதில் இவ்வாறு அவள் எழுதியிருந்தாள்: “வாழ்க்கையில் நல்லவற்றையும் மோசமானவற்றையும் சேர்ந்து எதிர்கொள்வதுதான் திருமணத்தின் நோக்கம். உங்கள் பட்டியல் யதார்த்தமானது அல்ல. இது எனக்குச் சரிப்பட்டு வராது. இந்தத் திருமணத்தில் எனக்கு உடன்பாடு இல்லை. நான் இந்தத் திருமணத்தை ரத்து செய்கிறேன்.”

ஜேம்ஸ் தன்னுடைய இந்த அனுபவத்தை என்னிடம் பகிர்ந்து கொண்டபோது, அவர் கவலையோடு, “இந்த

உடன்படிக்கையை நான் எழுதியதில் என்ன தவறு இருக்கிறது? வாழ்க்கையில் திருமணம் என்பது ஒரு பெரிய விஷயம் இல்லையா? நாம் எச்சரிக்கையாக இருந்தாக வேண்டிய ஒன்றல்லவா அது?" என்று கேட்டார்.

ஆனால் அவருடைய சிந்தனை தவறானது. ஒரு திருமணத்தைத் திட்டமிடுவதில் மட்டுமல்லாமல், உலகில் எந்தவொரு விஷயத்தைச் செய்து முடிப்பதிலும் உங்களால் அளவுக்கதிகமாக எச்சரிக்கையாக இருக்க முடியாது. நீங்கள் நிர்ணயிக்கின்ற தரம், எட்டப்பட முடியாத அளவுக்கு மிக உயர்ந்ததாக இருக்கலாம். ஜேம்ஸ் தன் வேலையையும், சேமிப்பையும், நட்புறவுகளையும், மற்றவற்றையும் எப்படி அணுகினாரோ, தன்னுடைய திருமணத்தையும் அவர் அப்படியே அணுகினார்.

பிரச்சனைகள் எழுவதற்கு முன்பாகவே அவற்றைக் களைவதற்கான திறன் இருப்பவரே வெற்றியாளர் என்பது தவறு. மாறாக, பிரச்சனைகள் எழும்போது அவற்றை எதிர்கொண்டு சமாளித்து அவற்றிலிருந்து மீள்வதற்கான திறன் கொண்டவரே உண்மையான வெற்றியாளர். எதுவொன்றிலும் கச்சிதத்தை நாம் எதிர்பார்த்தால், நாம் என்றென்றைக்கும் காத்துக் கொண்டே இருக்க வேண்டியதுதான். நம்மால் ஒருபோதும் செயலில் இறங்க முடியாது. பிரச்சனைகள் ஏற்படும்போது அவற்றை எதிர்கொள்வதுதான் அறிவார்ந்த செயலாகும்.

இரண்டாவது கதை: விக்டர் ஏன் ஒரு புதிய வீட்டில் வாழ்கிறார்

ஒவ்வொரு பெரிய தீர்மானம் எடுக்கவேண்டியிருக்கும்போதும், மனத்தில் ஒரு பெரிய போராட்டம் நிகழ்கிறது: நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டுமா அல்லது கூடாதா? செயலில் இறங்க வேண்டுமா அல்லது வேண்டாமா? ஓர் இளைஞர் எவ்வாறு செயலில் இறங்கிப் பெரும் வெகுமதிகளைப் பெற்றார் என்பதை இப்போது பார்க்கலாம்.

விக்டரின் நிலைமை லட்சக்கணக்கான இளைஞர்களின் அதே நிலையை ஒத்துள்ளது. அவருக்கு சுமார் இருபத்தைந்து வயது இருக்கும். அவருக்கு ஒரு மனைவியும் ஒரு குழந்தையும் இருக்கின்றனர். ஆனால் அவர் சுமாரான வருவாயை மட்டுமே ஈட்டிக் கொண்டிருக்கிறார்.

விக்டரும் அவருடைய மனைவியும் ஒரு சிறிய வீட்டில் வாழ்கின்றனர்.இருவருமே புதிதாக ஒரு வீட்டை வாங்கவிரும்பினர். விசாலமான இடம், சுத்தமான சுற்றுச்சூழல், குழந்தைகள் விளையாடுவதற்கு ஓர் இடம் ஆகிய அனுகூலங்களுடன்கூடிய ஒரு வீட்டை அவர்கள் விரும்பினர். ஆனால், ஒரு புதிய வீட்டை வாங்குவதில் அவர்களுக்கு ஒரு சிக்கல் இருந்தது. வீட்டிற்குக் கொடுக்கப்பட வேண்டிய முன்பணம் அவர்களிடம் இருக்கவில்லை. ஒருநாள், மறுமாதத்திற்கான வீட்டு வாடகைக்கு ஒரு காசோலையை விக்டர் எழுதிக் கொண்டிருந்தபோது, அவருக்குத் தன்மீதே வெறுப்பு ஏற்பட்டது. வீட்டு வாடகையும், ஒரு புதிய வீட்டை வாங்கினால் கட்டப்பட வேண்டிய மாதாந்திரத் தவணையும் கிட்டத்தட்ட ஒரே மாதிரி இருந்ததை அவர் கவனித்தார்.

அவர் தன் மனைவியை அழைத்து, “அடுத்த வாரம் ஒரு புதிய வீட்டை வாங்குவதைப் பற்றி நீ என்ன நினைக்கிறாய்?” என்று கேட்டார். “உங்களுக்கு என்ன ஆயிற்று? உங்கள் வேடிக்கைக்கு ஓர் அளவே இல்லையா? ஒரு புதிய வீட்டை வாங்குவது நமக்கு இயலாது என்று உங்களுக்குத் தெரியும். முன்பணம் கொடுப்பதற்குக்கூட நம்மிடம் பணம் இல்லை,” என்று அவள் கூறினாள்.

ஆனால் விக்டர் தன் முடிவில் உறுதியாக இருந்தார். ‘என்றேனும் ஒருநாள் ஒரு புதிய வீட்டைத் தாங்கள் வாங்கப் போகிறோம் என்ற நினைப்பில் நம்மைப்போல ஆயிரக்கணக்கான தம்பதியர் இருக்கின்றனர். ஆனால் அவர்களில் ஐம்பது சதவீதத்தினர் மட்டுமே அதை சாதிக்கின்றனர். எப்போதும் ஏதாவது ஒரு முட்டுக்கட்டை ஏற்பட்டு அவர்களைத் தடுத்துவிடுகிறது. நாம் நிச்சயமாக ஒரு வீட்டை வாங்கப் போகிறோம். முன்பணத்திற்கான பணத்தை நாம் எப்படிப் புரட்டுவோம் என்று இன்னும்

எனக்குத் தெரியாது, ஆனால் நாம் நிச்சயமாக அதைப் புரட்டுவோம்," என்று விக்டர் கூறினார்.

மறுவாரம், தங்கள் இருவருக்கும் பிடித்த ஒரு வீட்டை அவர்கள் கண்டுபிடித்தனர். அது எளிமையாக, ஆனால் அழகாக இருந்தது. அதற்கு முன்பணமாக 1,200 டாலர்கள் பணம் அவர்களுக்குத் தேவைப்பட்டது. இப்போது அந்தத் தொகையைப் புரட்டுவதற்கான ஒரு வழியைக் கண்டுபிடிப்பதுதான் அவர்களுக்குத் தடையாக இருந்தது. முன்பணத்திற்கே கடன் வாங்க முயன்றால், வீடு வாங்கத் தேவையான முழுத் தொகையையும் தங்களால் கடனாகப் பெற முடியாது என்பதை விக்டர் அறிந்திருந்தார்.

ஆனால் மனமிருந்தால் எப்போதும் அங்கு ஒரு வழி இருக்குமல்லவா? திடீரென்று, அவருக்கு ஒரு யோசனை தோன்றியது. அந்த வீட்டின் உரிமையாளரை நேரடியாகத் தொடர்பு கொண்டு, ஆயிரத்து இருநூறு டாலர்கள் பணத்திற்கு ஒரு தனிப்பட்டக் கடனுக்கான ஏற்பாட்டைச் செய்தால் என்ன என்று அவர் நினைத்தார். பிறகு அவர் அவ்வாறே செய்தார். அந்த வீட்டின் உரிமையாளர் முதலில் இந்த யோசனையை ஏற்றுக் கொள்ளவில்லை. ஆனால் விக்டர் அதில் விடாப்பிடியாக இருந்தார். இறுதியில் அந்த உரிமையாளர் விக்டரின் யோசனையை ஏற்றுக் கொண்டார். அந்த ஆயிரத்து இருநூறு டால்டர்கள் பணத்தை மாதம் 100 டாலர்கள் வீதம் வட்டியோடு சேர்த்துக் கட்ட வேண்டும் என்று அவர் நிபந்தனை விதித்தார்.

இப்போது மாதந்தோறும் நூறு டாலர்கள் பணத்தை மட்டுமே விக்டர் புரட்ட வேண்டியிருந்தது. ஒவ்வொரு மாதமும் தங்கள் வீட்டுச் செலவை எப்படி இருபத்தைந்து டாலர்கள் குறைக்கலாம் என்று விக்டரும் அவருடைய மனைவியும் யோசித்து, அதற்கு ஒரு வழியைக் கண்டுபிடித்தனர். ஆனாலும் மாதந்தோறும் 75 டாலர்களுக்கான வழியை அவர்கள் கண்டுபிடிக்க வேண்டியிருந்தது.

அப்போது விக்டருக்கு இன்னொரு யோசனை தோன்றியது. மறுநாள் காலையில் அவர் தன் மேலதிகாரியிடம் சென்றார். சொந்தமாக வீடு வாங்குவது பற்றிய தன்னுடைய திட்டத்தை விக்டர் அவரிடம்

விளக்கினார். விக்டர் புதிதாக ஒரு வீடு வாங்கவிருந்தது குறித்து அந்த மேலதிகாரி மகிழ்ச்சி கொண்டார்.

அப்போது விக்டர் அவரிடம், “வீட்டு உரிமையாளரிடம் நான் செய்து கொண்டுள்ள பரிவர்த்தனை ஒழுங்காகச் செயல்படுத்தப்பட வேண்டும் என்றால், ஒவ்வொரு மாதமும் குறைந்தபட்சம் 75 டாலர்கள் கூடுதலாக நான் சம்பாதிக்க வேண்டும். என் தகுதிக்கு ஏற்றவாறு நீங்கள் எனக்கு ஊதிய உயர்வு கொடுப்பீர்கள் என்பதை நான் அறிவேன். ஆனால் இப்போது என் தேவையெல்லாம் அதிகப் பணம் சம்பாதிப்பதற்கான ஒரு வழி மட்டும்தான். வார இறுதி நாட்களில் செய்து முடிக்கப்படக்கூடிய சில வேலைகள் இங்கு இருக்கின்றன. வார இறுதி நாட்களில் நான் வேலை செய்வதற்கு உங்களால் ஏற்பாடு செய்ய முடியுமா?” என்று கேட்டார்.

விக்டரின் நேர்மையையும் லட்சியத்தையும் கண்டு அவருடைய மேலதிகாரி பிரமித்தார். ஒவ்வொரு வார இறுதியின்போதும் விக்டர் பத்து மணிநேரம் கூடுதலாக வேலை செய்வதற்கான ஒரு வழியை அவர் முன்மொழிந்தார். விரைவில், விக்டரும் அவருடைய மனைவியும் தங்கள் புதிய வீட்டிற்குக் குடிபெயர்ந்தனர்.

1. நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டும் என்ற உறுதியான தீர்மானம்தான், தன் இலக்கை அடைவதற்கான வழிகளைப் பற்றி விக்டர் யோசிக்கும்படி செய்ய அவருடைய மனத்தைத் தூண்டியது.
2. புதிய வீட்டிற்குக் குடிபெயர்ந்தது விக்டருக்குப் புதிய தன்னம்பிக்கையைக் கொடுத்தது. இதன் விளைவாக, மற்ற முக்கியமான சூழ்நிலைகளில் நடவடிக்கைகள் எடுப்பது அவருக்கு அதிக சுலபமானதாக ஆனது.
3. விக்டர் தன் மனைவிக்கும் குழந்தைக்கும் ஒரு நல்ல வாழ்க்கைத்தரத்தைக் கொடுத்தார். சூழ்நிலைகள் கச்சிதமடையும்வவரை வீடு வாங்குவதைத் தள்ளிப் போட்டுவிட்டு அவர் காத்திருந்திருந்தால், அவரால்

ஒருபோதும் ஒரு சொந்த வீட்டை வாங்க முடியாமல் போயிருக்கக்கூடும்.

மூன்றாவது கதை சார்லஸ் சொந்தமாகத் தொழில் செய்ய விரும்பினார், ஆனால்...

சூழ்நிலைகள் கச்சிதமாக ஆகும்வரை நடவடிக்கை எடுப்பதைத் தள்ளிப் போடும்போது பெரிய யோசனைகளின் நிலைமை என்ன ஆகிறது என்பதற்கு சார்லஸின் கதை ஒரு நல்ல எடுத்துக்காட்டு என்று நான் நினைக்கிறேன்.

இரண்டாம் உலகப் போர் முடிந்து சில நாட்களுக்குப் பிறகு, அமெரிக்க அஞ்சல் துறையின் சுங்கப் பிரிவில் சார்லஸுக்கு ஒரு வேலை கிடைத்தது. அவருக்குத் தன் வேலை பிடித்திருந்தது, ஆனால் ஐந்து ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு அவருக்கு அந்த வேலை சலிப்பூட்டத் தொடங்கியது. ஒரே இடத்தில் வேலை, குறிப்பிட்ட வேலை நேரம், குறைவான சம்பளம், தொழில்ரீதியான முன்னேற்றத்திற்கு மிகக் குறுகிய வாய்ப்புகள் என எல்லாமே அவருக்கு எரிச்சலூட்டின.

அப்போது அவருக்கு ஒரு யோசனை தோன்றியது. ஒரு வெற்றிகரமான ஏற்றுமதியாளராக ஆவதற்கு என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதைப் பற்றி அவர் ஏராளமான விஷயங்களைத் தெரிந்து கொண்டார். குறைந்த விலை கொண்ட விளையாட்டுப் பொருட்களையும் பரிசுப் பொருட்களையும் ஏற்றுமதி செய்கின்ற ஒரு வியாபாரத்தைத் தானே சொந்தமாகத் துவக்கினால் என்ன என்று அவர் யோசித்தார். இத்தொழிலைப் பற்றித் தனக்குத் தெரிந்திருந்த அனைத்து நெளிவுசுளிவுகளில் ஒன்றைக்கூட அறிந்திராத பல வெற்றிகரமான ஏற்றுமதியாளர்களை அவர் அறிந்திருந்தார்.

சொந்தமாகத் தொழில் தொடங்க வேண்டும் என்று அவர் தீர்மானித்து இப்போது பத்து ஆண்டுகள் ஆகிவிட்டன. ஆனால் இன்றும் அவர் அதே சுங்கப் பிரிவில்தான் வேலை செய்து கொண்டிருக்கிறார். இதற்கு

என்ன காரணம்? அவர் எப்போதெல்லாம் தன் தீர்மானத்தின்மீது நடவடிக்கை எடுக்கத் தயாரானாரோ, அப்போதெல்லாம் ஏதாவது ஒன்று நிகழ்ந்து அவர் நடவடிக்கை எடுக்க முடியாதபடி அவரைத் தடுத்தது. பணப் பற்றாக்குறை, பொருளாதாரப் பின்னடைவு, புதிய குழந்தையின் வருகை, தற்காலிகப் பொருளாதாரப் பாதுகாப்பிற்கான தேவை, வணிகக் கட்டுப்பாடுகள் மற்றும் பல சாக்குப்போக்குகள் அவர் தன் தீர்மானத்தைத் தொடர்ந்து தள்ளிப் போடுவதற்கான காரணங்களாக இருந்தன.

ஆனால் உண்மை என்னவென்றால், தன்னை வெறும் வாய்ச்சொல் வீரராக அவர் ஆக்கியிருந்தார். தான் செயலில் இறங்குவதற்கு முன்பாக எல்லாச் சூழ்நிலைகளும் கச்சிதமாக ஆக வேண்டும் என்று அவர் விரும்பினார். ஆனால் சூழ்நிலைகள் ஒருபோதும் கச்சிதமாக இருக்கவில்லை என்பதால், அவர் ஒருபோதும் செயலில் இறங்கவில்லை.

'செயலில் இறங்குவதற்கு முன்பாகச் சூழ்நிலைகள் கச்சிதமடையும்வரை காத்திருத்தல்' என்ற மிகப் பெரிய தவறைச் செய்வதிலிருந்து உங்களைத் தடுக்க உங்களுக்கு உதவக்கூடிய இரண்டு விஷயங்கள் இவை:

1. எதிர்காலத்தில் ஏற்படக்கூடிய தடைகளையும் பிரச்சனைகளையும் எதிர்பாருங்கள். ஒவ்வொரு முயற்சியிலும் பிரச்சனைகள், ஆபத்துக்கள், நிச்சயமின்மைகள் ஆகியவை ஏற்படத்தான் செய்யும். நீங்கள் உங்கள் காரை லாஸ் ஏஞ்சலீஸ் நகரிலிருந்து சிக்காகோவிற்கு ஒட்டிச் செல்ல விரும்புகிறீர்கள் என்று வைத்துக் கொள்வோம். நீங்கள் பயணிக்கும்போது வழியில் சாலைச் சீரமைப்புப் பணிகள் நடைபெறுதல், கார் பழுதாதல், வானிலை மோசமடைதல், குடிகார ஒட்டுனர்கள் போன்ற எந்த வகையான பிரச்சனையும் ஏற்படாது என்பதற்கு நூறு சதவீத உத்தரவாதம் இருந்தால் மட்டுமே நீங்கள் உங்கள் பயணத்தை மேற்கொள்வீர்கள் என்றும்,

இல்லையென்றால் அந்த உத்தரவாதம் கிடைக்கும்வரை நீங்கள் காத்திருக்கப் போகிறீர்கள் என்றும் நீங்கள் தீர்மானித்தால், நீங்கள் எப்போது உங்கள் பயணத்தைத் துவக்குவீர்கள் தெரியுமா? உங்கள் பயணம் ஒருபோதும் நிகழாது. நீங்கள் அப்பயணத்தைத் திட்டமிடும்போது, நீங்கள் போகவிருக்கும் பாதையைத் தீர்மானிப்பது, உங்கள் காரில் எல்லாம் ஒழுங்காக இருக்கிறதா என்று சரிபார்ப்பது, முடிந்த அளவு வழியில் பிரச்சனைகள் ஏற்படாமல் இருப்பதற்கான முன்னெச்சரிக்கை நடவடிக்கைகளை எடுப்பது போன்றவற்றைச் செய்வது அர்த்தம் வாய்ந்ததாக இருக்கும். ஆனால் எல்லா ஆபத்துக்களையும் உங்களால் முன்கூட்டியே கணிக்கவோ அல்லது தவிர்க்கவோ முடியாது.

2. பிரச்சனைகளும் முட்டுக்கட்டைகளும் ஏற்படும்போது அவற்றை எதிர்கொள்ளுங்கள். பிரச்சனைகள் எழுவதற்கு முன்பாகவே அவற்றைக் களைவதற்கான திறன் இருப்பவரே வெற்றியாளர் என்பது தவறு. மாறாக, பிரச்சனைகள் எழும்போது அவற்றை எதிர்கொண்டு சமாளித்து அவற்றிலிருந்து மீள்வதற்கான திறன் கொண்டவரே உண்மையான வெற்றியாளர். வியாபாரம், திருமணம், அல்லது வேறு எந்தவொரு விஷயமானாலும் சரி, பிரச்சனைகள் வரும்போது அவற்றை எதிர்கொள்ளுங்கள்.

எல்லாப் பிரச்சனைகளுக்கும் எதிராக நம்மால் ஒரு காப்பீட்டை வாங்க முடியாது. உங்கள் யோசனைகள் குறித்து ஏதேனும் நடவடிக்கை மேற்கொள்ளத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். ஐந்தாறு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, தான் ஒரு புத்தகம் எழுதத் திட்டமிட்டிருந்ததாக மதிப்பிற்குரிய ஒரு பேராசிரியர் என்னிடம் கூறினார். ஒருசில பத்தாண்டுகளுக்கு முன்பு வாழ்ந்த ஒரு சர்சைக்குரிய நபரின் வாழ்க்கை வரலாற்றை அவர் எழுத விரும்பினார். அவருடைய யோசனைகள் சுவாரசியமாக

இருந்ததோடு, துடிப்பானவையாகவும் பிரமிப்பூட்டுபவையாகவும் இருந்தன. தான் கூற விரும்பியவற்றை அப்பேராசிரியர் நன்றாக அறிந்திருந்தார். அதைத் தன் புத்தகத்தின் மூலமாக எடுத்துரைப்பதற்கான திறமையும் ஆற்றலும் அவருக்கு இருந்தன. அவர் எழுதவிருந்த அப்புத்தகம் அவருக்கு அளப்பரிய உள்ளார்ந்த மனநிறைவையும் கௌரவத்தையும் பணத்தையும் பெற்றுக் கொடுத்திருக்கும்.

கடந்த வசந்தகாலத்தில் நான் அவரை மீண்டும் சந்தித்தேன். அவர் அப்புத்தகத்தை எழுதி முடித்திருந்தாரா என்று நான் அவரிடம் சாதாரணமாகக் கேட்டேன். (இது ஒரு பெரிய தவறு என்பதை விரைவில் நான் உணர்ந்து கொண்டேன். ஏனெனில், அது ஒரு பழைய காயத்தைக் கிளறிவிட்டிருந்தது.)

அவர் அந்தப் புத்தகத்தை எழுதியிருக்கவில்லை. அதற்கான காரணத்தை என்னிடம் விளக்குவதற்கு முதலில் ஒரு கணம் அவர் மிகவும் தடுமாறினார். அதை என்னிடம் கூற வேண்டுமா வேண்டாமா என்ற முடிவுக்கு அவரால் வர முடியவில்லை. இறுதியில், தான் பல வேலைகளில் மும்முரமாக இருந்ததாலும், தனக்கு ஏகப்பட்டப் பொறுப்புகள் இருந்ததாலும் தன்னால் அந்நூலை எழுத முடியவில்லை என்று அவர் கூறினார்.

ஆனால் உண்மையில், புத்தகம் எழுதுவது குறித்தத் தன்னுடைய யோசனையை அவர் தன் மன இடுகாட்டில் ஆழமாகப் புதைத்திருந்தார். தன் மனம் எதிர்மறையான எண்ணங்களை உருவாக்க அவர் அனுமதித்தார். அப்புத்தகத்தை எழுதத் தான் செய்ய வேண்டிய அளப்பரிய வேலைகளையும் தியாகங்களையும் அவர் தன் மனத்தில் காட்சிப்படுத்திப் பார்த்தார். தன் பணித்திட்டம் ஏன் தோல்வியடையும் என்பதற்கான அனைத்துவிதமான காரணங்களையும் அவர் தன் மனக்கண்ணில் கண்டார்.

யோசனைகள் முக்கியமானவைதான், அதில் எந்த மாற்றுக் கருத்தும் இல்லை. எதுவொன்றையும் உருவாக்குவதற்கும் மேம்படுத்துவதற்கும் நமக்கு

யோசனைகள் தேவை. யோசனைகள் இல்லாத ஒருவன் ஒருபோதும் வெற்றி பெறுவதில்லை.

ஆனால், யோசனைகள் மட்டுமே போதுமானவை அல்ல. அதிலும் எந்த மாற்றுக் கருத்தும் இருக்க முடியாது. விற்பனையைப் பெருக்குவது, வேலைச் செயல்முறைகளை எளிமைப்படுத்துவது ஆகியவை குறித்த யோசனைகள்மீது நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்படும்போது மட்டுமே அவை மதிப்புவாய்ந்தவையாக ஆகின்றன.

நாள்தோறும் ஆயிரக்கணக்கான மக்கள் தங்களுடைய நல்ல யோசனைகளைத் தங்கள் மனங்களில் ஆழமாகப் புதைத்துவிடுகின்றனர். ஏனெனில், அவற்றின்மீது நடவடிக்கை மேற்கொள்ள அவர்கள் பயப்படுகின்றனர். பிறகு, அந்த யோசனைகள் பின்னொரு சமயம் அவர்களுடைய நினைவில் வந்து அவர்களை அச்சுறுத்துகின்றன.

பின்வரும் இரண்டு கருத்துக்களையும் உங்கள் மனத்தில் ஆழமாகப் பதிய வைத்துக் கொள்ளுங்கள். முதலாவதாக, உங்கள் யோசனைகள் குறித்து நடவடிக்கை எடுப்பதன் மூலம் அவற்றுக்கு மதிப்புக் கூட்டுங்கள். ஒரு யோசனை எவ்வளவு சிறப்பானதாக இருந்தாலும் சரி, அது குறித்து நீங்கள் ஏதேனும் செய்யாவிட்டால், அந்த யோசனையால் உங்களுக்கு எந்தப் பயனும் இல்லை.

இரண்டாவதாக, உங்கள் யோசனைகள் குறித்து ஏதேனும் நடவடிக்கை எடுங்கள், மன அமைதி பெறுங்கள். “ஏழு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு நான் என் சொந்த வியாபாரத்தைத் துவக்கியிருந்தால், இந்நேரம் நான் ஒரு பெரும் பணக்காரனாக ஆகியிருப்பேன்.”; “இது இப்படி நடக்கும் என்று எனக்கு அப்போதே தெரியும். அது குறித்து நான் அப்போதே ஏதேனும் செய்திருக்க வேண்டும்.” இப்படிப்பட்டப் புலம்பல்களை தினமும் நீங்கள் கேட்கக்கூடும். எந்தவொரு யோசனையின்மீது நடவடிக்கை எடுக்கப்படவில்லையோ, அது ஒரு பயங்கரமான மனவலியை ஏற்படுத்தும். ஆனால் எந்த யோசனையின்மீது நடவடிக்கை எடுக்கப்படுகிறதோ, அது அளப்பரிய மனநிறைவைக் கொண்டுவரும்.

உங்களிடம் இப்போது ஏதேனும் நல்ல யோசனை இருக்கிறதா? அப்படியென்றால், உடனடியாக அது குறித்து ஏதேனும் செய்யுங்கள்.

பயத்தைக் களைந்து தன்னம்பிக்கையைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் 'செயலில் இறங்குதல்' உத்தியைப் பயன்படுத்துங்கள். செயல்நடவடிக்கை உங்கள் தன்னம்பிக்கைக்கு உரமூட்டி அதை பலப்படுகிறது. செயலின்மை வெறுமனே பயத்தைத் தோற்றுவிக்கிறது. பயத்தை எதிர்த்துச் சண்டையிடுவதற்கான ஒரே வழி, செயலில் இறங்குவதுதான். பயத்தை நீங்கள் அதிகரிக்க விரும்பினால், செயலில் இறங்காமல் காத்திருங்கள், காலம் தாழ்த்துங்கள்.

ஒரு விமானத்திலிருந்து ஒரு பாராசூட்டின் உதவியுடன் கீழே குதிப்பதற்குக் கற்றுக் கொடுத்துக் கொண்டிருந்த ஓர் இளைஞர் ஒருமுறை இப்படிக் கூறினார்: “விமானத்திலிருந்து கீழே குதிப்பது அவ்வளவு மோசமான விஷயம் அல்ல. ஆனால் கீழே குதிப்பதற்காகக் காத்திருப்பதுதான் எல்லோருக்கும் கிலி ஏற்படுத்துகிறது. அவர்கள் எந்த இடத்திலிருந்து கீழே குதிக்க வேண்டுமோ, அந்த இடத்திற்கு விமானத்தில் நாங்கள் போய்ச் சேரும்வரை, நான் எதையேனும் கூறி அவர்களுடைய நேரத்தை வேகமாகக் கரைந்தோடச் செய்வேன். கீழே குதித்தப் பிறகு என்ன நிகழுமோ என்று நினைத்து இளைஞர்கள் பீதியடைவதைப் பல சமயங்களில் நான் பார்த்திருக்கிறேன். அடுத்த முறை எங்களால் அவரைக் கீழே குதிக்க வைக்க முடியவில்லை என்றால், அவரால் அந்த வேலையை ஒருபோதும் செய்ய முடியாமல் போய்விடும். கீழே குதிப்பதை அவர் எவ்வளவு காலம் தள்ளிப்போடுகிறாரோ, அவர் அவ்வளவு அதிகமாக பயப்படுவார், தன்னம்பிக்கையை இழப்பார்.”

காத்திருத்தல் என்பது நிபுணர்களுக்குக்கூடப் பதற்றத்தை ஏற்படுத்துகிறது. அமெரிக்காவின் தலைசிறந்த செய்தி வாசிப்பாளர்களில் ஒருவரான எட்வர்டு மர்ரோ, செய்தி வாசிப்பதற்கு ஒருசில கணங்களுக்கு முன்னால்வரை பதற்றமாக இருப்பார் என்றும், செய்தி வாசிக்கத் தொடங்கியவுடன் அவருடைய

பயம் மறைந்துவிடும் என்றும் ‘டைம்’ பத்திரிகையில் ஒருமுறை கூறப்பட்டிருந்தது. அனுபவம் வாய்ந்த பல நடிகர்களும் இதே பயத்தை உணர்கின்றனர். செயலில் இறங்குவதுதான் மேடை பயத்திலிருந்து விடுபடுவதற்கான ஒரே வழி என்று அவர்கள் எல்லோரும் ஒப்புக் கொள்கின்றனர். பார்வையாளர்களுக்கு முன்னால் போய் நிற்பதுதான் பயத்திற்கும் கவலைக்குமான தீர்வாகும்.

செயலில் இறங்குவது பயத்தை நீக்குகிறது. ஒருநாள் மாலைப் பொழுதின்போது, நாங்கள் எங்கள் நண்பர் ஒருவரின் வீட்டிற்குச் சென்றோம். அவர் தன்னுடைய ஐந்து வயது மகனை அரை மணிநேரத்திற்கு முன்புதான் துரங்க வைத்திருந்தார். அவன் திடீரென்று இப்போதுகூப்பாடுபோட்டான்.தூங்குவதற்கு முன்பாக அவன் பார்த்திருந்த அறிவியல் புனைகதை அவனை ஆழமாக பாதித்திருந்ததில், அதில் இடம்பெற்றிருந்த பயங்கரமான, சிறிய, பச்சைநிற மனிதர்கள் தன்னுடைய அறைக்குள் வந்து தன்னைச் சிறையெடுத்துச் செல்லவிருந்ததாக நினைத்து அவன் பயந்தான். அக்குழந்தையின் தந்தை அவனுடைய பயத்தைப் போக்கிய விதம் என்னை வியக்க வைத்தது. “மகனே, கவலைப்படாதே. எதுவும் உன்னைத் தூக்கிச் செல்லாது. பயப்படாமல் போய்த் தூங்கு,” என்று அவர் கூறவில்லை. மாறாக, அவர் ஒரு நேர்மறையான நடவடிக்கையை மேற்கொண்டார். அவனுடைய அறையின் சன்னல்களை அவர் இறுக்கமாக மூடினார். பிறகு அவனுடைய பிளாஸ்டிக் துப்பாக்கிகளில் ஒன்றை எடுத்து, அவனுடைய படுக்கைக்கு அருகே இருந்த ஒரு மேசையின்மீது வைத்துவிட்டு, “வில்லியம், உன் பாதுகாப்பிற்காக இங்கே ஒரு துப்பாக்கியை வைத்திருக்கிறேன்,” என்று கூறினார். அச்சிறுவனின் முகத்தில் நிம்மதி தெரிந்தது. நான்கு நிமிடங்களுக்குப் பிறகு அவன் அயர்ந்து தூங்கிவிட்டான்.

தூங்குவதற்கு சிரமப்படுகின்ற, அதற்குத் தங்களுக்கு ஏதேனும் மருந்து வேண்டும் என்று அடம் பிடிக்கின்ற மக்களுக்கு, பல மருத்துவர்கள், தீங்கு விளைவிக்காத மருந்துகள் சிலவற்றைக் கொடுக்கின்றனர். வெறுமனே

ஒரு மாத்திரையை விழுங்குவது (அதில் எந்த மருந்தும் இல்லாவிட்டாலும்கூட), பலருக்கு நிம்மதியைக் கொடுக்கிறது.

மக்கள் ஏதேனும் ஒரு வடிவத்தில் பயத்தை அனுபவிப்பது இயல்பானதுதான். ஆனால் அந்த பயத்தைப் போக்குவதற்கான வழக்கமான வழிகள் இவர்களுக்குப் பலனளிப்பதில்லை. மிகுந்த அனுபவம் வாய்ந்த விற்பனையாளர்கள்கூடத் தங்கள் பயத்தைப் போக்குவதற்குச் சிறிது தூரம் நடந்துவிட்டோ அல்லது கூடுதல் காபி குடித்துவிட்டோ வருவதைப் பல சமயங்களில் நான் பார்த்திருக்கிறேன். ஆனால் இந்த நடவடிக்கைகள் அவர்கள் விரும்பிய விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதில்லை. இந்த வகையான பயத்தை மட்டுமல்லாமல், அனைத்து வகையான பயங்களையும் போக்குவதற்கான ஒரே வழி, செயலில் இறங்குவதுதான்.

ஒரு குறிப்பிட்டத் தொலைபேசி அழைப்பை விடுக்க உங்களுக்கு பயமாக இருக்கிறதா? துணிந்து அதைச் செய்யுங்கள், அப்போது அந்த பயம் மறைந்துவிடும். அந்த அழைப்பை நீங்கள் தாமதப்படுத்தினால், அக்காரியத்தைச் செய்வது அதிகக் கடினமானதாக ஆகும்.

ஒரு மருத்துவப் பரிசோதனைக்காக ஒரு மருத்துவரிடம் செல்ல உங்களுக்கு பயமாக இருக்கிறதா? உடனடியாக ஒரு மருத்துவரிடம் செல்லுங்கள், அப்போது அந்தக் கவலை மறைந்துவிடும். உங்கள் உடலில் எந்தக் குறையும் இல்லாமல் போவதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம் இருக்கக்கூடும். அப்படியே ஏதேனும் குறை இருப்பது கண்டுபிடிக்கப்பட்டால், உங்கள் உடல்நிலையைப் பற்றி உங்களுக்குத் தெரிந்துவிடும். அந்தப் பரிசோதனையை நீங்கள் தள்ளிப் போட்டால், நீங்கள் உங்கள் பயத்திற்குத் தீனி போடுகிறீர்கள் என்று அர்த்தம். அந்த பயம் மேன்மேலும் பெரிதாக வளர்ந்து, உங்களை உண்மையிலேயே நோய்வாய்ப்படுத்திவிடும்.

உங்கள் மேலாளருடன் ஒரு பிரச்சனையைப் பற்றிக் கலந்து பேச நீங்கள் பயப்படுகிறீர்களா? உடனடியாக அவரிடம் அப்பிரச்சனையைப் பற்றிப் பேசுங்கள். அப்போது

உங்கள் கவலைகள் உங்களைவிட்டு ஓடிப் போயிருப்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

தன்னம்பிக்கையை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். செயலில் இறங்குவதன் மூலம் உங்கள் பயங்களை வெற்றி கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் மன எஞ்சினை இயந்திரத்தனமாகத் துவக்குங்கள்

ஓர் எழுத்தாளராக ஆவதற்குப் பெரும் விருப்பம் கொண்ட ஓர் இளைஞர் வெற்றி பெற முடியாமல் தவித்துக் கொண்டிருந்தார். அவர் என்னிடம், “நாட்கள்தான் உருண்டோடிக் கொண்டிருக்கின்றனவே தவிர, என்னால் எதையும் எழுத முடியவில்லை. எழுதுதல் என்பது படைப்பாற்றல்ரீதியானது. உங்களுக்கு உத்வேகம் கிடைக்க வேண்டும். நீங்கள் எழுதத் தூண்டப்பட வேண்டும்,” என்று கூறினார்.

எழுதுதல் என்பது படைப்பாற்றல்ரீதியானது என்பது உண்மைதான், ஆனால் படைப்பாற்றல்மிக்க இன்னோர் எழுத்தாளர், தன்னுடைய வெற்றிக்கான ரகசியத்தை என்னிடம் பகிர்ந்து கொண்டார்.

“நான் ஒரு மனத் தூண்டல் உத்தியைப் பயன்படுத்துகிறேன். ஒரு குறிப்பிட்டக் காலக்கெடுவுக்குள் நான் செய்து முடிக்க வேண்டிய வேலைகள் எனக்கு இருக்கின்றன. எனக்கு உத்வேகம் ஏற்படும்வரை என்னால் காத்திருக்க முடியாது. என்னை நானே உத்வேகப்படுத்திக் கொண்டாக வேண்டும். என்னுடைய உத்தி எப்படி வேலை செய்கிறது என்று நான் உங்களுக்குக் கூறுகிறேன். முதலில் என்னை நானே வலுக்கட்டாயமாக என் மேசையருகே அமரச் செய்வேன். பிறகு, ஒரு பென்சிலை எடுத்து நான் எழுதத் தொடங்குவேன். என் மனத்தில் என்ன தோன்றுகிறதோ அதை நான் எழுதுவேன். எதுவும் தோன்றாவிட்டால், நான் எதையேனும் கிறுக்குவேன் அல்லது வரைவேன். என் விரல்களும் கைகளும் இயக்கத்தில் இருக்கும்படி நான் பார்த்துக் கொள்கிறேன்.

விரைவில், என்னையும் அறியாமல், என் மனம் சரியான பாதையில் பயணிக்கத் தொடங்கியிருக்கும்.

“சில சமயங்களில், நான் எழுத முயற்சிக்காதபோது திடீரென்று என் மனத்தில் யோசனைகள் முளைக்கும். ஆனால் இவை உபரி சன்மானங்கள். பெரும்பாலான நல்ல யோசனைகள், செயலில் இறங்குவதிலிருந்துதான் வருகின்றன.”

ஒன்று நிகழ வேண்டும் என்றால் நீங்கள் நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டும். அதுதான் இயற்கை விதி. எதுவும் தானாகவே தொடங்குவதில்லை. நாம் தினந்தோறும் பயன்படுத்துகின்ற நூற்றுக்கணக்கான தொழில்நுட்பக் கருவிகள்கூடத் தாமாக இயங்கத் தொடங்குவதில்லை.

வீட்டை வெப்பப்படுத்துவதற்கான கருவியால் உங்கள் வீட்டைத் தானாக வெப்பப்படுத்த முடியும், ஆனால் உங்களுக்கு எவ்வளவு வெப்பம் வேண்டும் என்பதை நீங்கள்தான் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். உங்கள் காரின் கியர் தானாக மாறிக் கொள்கிறது, ஆனால் எந்த கியர் வேண்டும் என்பதை நீங்கள்தான் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். மனத்தின் செயல்பாட்டிற்கும் இதே கொள்கை பொருந்தும். நீங்கள் விரும்பும் விளைவுகளை உங்கள் மனம் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கு, முதலில் அதைச் சரியான பாதையில் நீங்கள் இயக்க வேண்டும்.

வீடுவீடாகச் சென்று விற்பனை செய்கின்ற ஒரு நிறுவனத்தைச் சேர்ந்த ஓர் இளம் விற்பனை மேலாளர், தன் விற்பனைக் குழுவினர் தங்களுடைய நாளை ஓர் ‘இயந்திரத்தனமான வழியில்’ முன்னதாகவே துவக்கி அதிக வெற்றிகளை ஈட்டுவதற்கு அவர்களுக்குத் தான் பயற்சியளித்த விதத்தைப் பற்றி என்னிடம் கூறினார்.

“வீடுவீடாகச் சென்று விற்பனை செய்பவர்கள் அதிக எதிர்ப்பை சந்திக்க வேண்டியுள்ளது. இத்தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள எல்லோருக்கும் இது தெரியும். அனுபவம் வாய்ந்த ஒரு விற்பனையாளருக்குக்கூட நாளின் முதல் சந்திப்பு மிகவும் கடினமானதாக இருக்கிறது. அன்றைய நாள் முடிவடைவதற்குள் தான் பலரின் வசவுகளைச் செவிமடுக்க வேண்டியிருக்கும் என்பதை அவர் அறிவார். எனவே, அந்த முதல் சந்திப்பைத் தள்ளிப் போட அவர்

விரும்புவது இயற்கைதான். அவர் கூடுதலாக ஓரிரு கோப்பை காபி அருந்துவார், தான் சந்திக்க வேண்டிய நபரின் வீடு அமைந்துள்ள தெருவைச் சுற்றிச் சிறிது நேரம் வெறுமனே நடந்துவிட்டு வருவார், அல்லது அந்த முதல் சந்திப்பதைத் தாமதப்படுத்துவதற்கு வேறு ஏதேனும் சிறுசிறு விஷயங்களைச் செய்வார்.

"ஒவ்வொரு புதிய விற்பனையாளருக்கும் நான் இவ்விதத்தில் பயிற்சி அளிக்கிறேன்: 'இன்றைய நாளைத் துவக்குவதற்கான ஒரே வழி அதைத் துவக்குவதுதானே தவிர, அதைப் பற்றி சிந்திப்பது அல்ல. துவக்குவதற்குக் காலம் கடத்தாதீர்கள். நீங்கள் சந்திக்கவிருக்கும் நபரின் வீட்டிற்குப் பக்கத்தில் உங்கள் காரை நிறுத்திவிட்டு, உங்கள் பெட்டியை எடுத்துக் கொண்டு அவருடைய வீட்டு வாசலை நோக்கிச் செல்லுங்கள். அவரது வீட்டின் அழைப்பு மணியை அழுத்துங்கள். கதவு திறந்தவுடன், ஒரு புன்னகையோடு அவருக்குக் காலை வணக்கத்தைத் தெரிவித்துக் கொள்ளுங்கள். பிறகு உங்களுடைய விற்பனைப் பேச்சைத் துவக்குங்கள். இவை எல்லாவற்றையும், அதிகமாக சிந்திக்காமல் இயந்திரத்தனமாகச் செய்யுங்கள். இவ்விதத்தில் நீங்கள் உங்கள் சந்திப்புகளைத் துவக்கினால், உங்கள் தயக்கம் நீங்கிவிடும். இரண்டாவது மற்றும் மூன்றாவது சந்திப்புகளின்போது உங்கள் மனம் தெளிவாக இருக்கும், உங்களுடைய விற்பனைப் பேச்சு உங்களுக்கு வெகுமதியளிப்பதாக அமையும்."

வெதுவெதுப்பான ஒரு படுக்கையைவிட்டு எழுந்து குளிரான ஓர் அறைக்குச் செல்வதுதான் வாழ்வின் மிகக் கடினமான பிரச்சனை என்று ஒரு நகைச்சுவையாளர் கூறியுள்ளார். அவர் கூறியதில் ஒரு முக்கியமான விஷயம் இருக்கிறது. நீங்கள் எவ்வளவு அதிக நேரம் அந்தப் படுக்கையின்மீது படுத்தபடி, எழுந்திருப்பது எவ்வளவு இனிமையற்றது என்று யோசிக்கிறீர்களோ, உண்மையிலேயே படுக்கையைவிட்டு எழுவது அவ்வளவு அதிகக் கடினமானதாக ஆகும். இப்படிப்பட்ட எளிய விஷயங்களில்கூட, இயந்திரத்தனமாக நடந்து கொள்வது உங்களுக்குப் பலனளிக்கும். எனவே, எதுவும்

யோசிக்காமல் ஓர் இயந்திரத்தனமான வழியில் உங்கள் போர்வையைத் துரக்கி எறிந்துவிட்டு, உங்கள் பாதங்களைத் தரையின்மீது ஊன்றி, உங்கள் படுக்கையைவிட்டு எழுந்து, உங்கள் பயத்தை விரட்டியடியுங்கள்.

நான் கூற வரும் விஷயம் இதுதான். இவ்வுலகில் சாதனைகளைப் படைக்கும் மக்கள் தங்களுக்கு உத்வேகம் வருவதற்காகக் காத்திருப்பதில்லை. அவர்கள் தங்களைத் தாங்களே உத்வேகப்படுத்திக் கொள்கின்றனர்.

பின்வரும் இரண்டு பயிற்சிகளை முயற்சி செய்து பாருங்கள்:

1. எளிய, ஆனால் சில சமயங்களில் இனிமையற்ற விவகாரங்களையும் வீட்டு வேலைகளையும் செய்து முடிப்பதற்கு இயந்திரத்தனமான வழியைப் பயன்படுத்துங்கள். அந்த வேலையின் இனிமையற்ற அம்சங்களைப் பற்றி நினைப்பதற்கு பதிலாக, அவ்வளவாக எதுவும் சிந்திக்காமல் உடனடியாகச் செயலில் இறங்குங்கள்.

பாத்திரம் கழுவுவதுதான் பெரும்பாலான பெண்கள் வெறுக்கின்ற வீட்டு வேலையாக இருக்கும். என் தாயாரும் இதற்கு விதிவிலக்கு அல்ல. ஆனால் இந்த வேலையை விரைவாகச் செய்து முடித்துவிட்டுப் பிறகு தனக்குப் பிடித்தமான விஷயங்களைச் செய்வதற்காக அவர் ஓர் இயந்திரத்தனமான அணுகுமுறையைக் கடைபிடிக்கிறார்.

சாப்பாட்டு மேசையைவிட்டு அவர் நகரும்போது, அவர் எப்போதும் எல்லாப் பாத்திரங்களையும் எடுத்துக் கொண்டு சமையலறைக்குப் போவார். பாத்திரம் கழுவும் வேலையைப் பற்றி சிந்திப்பதற்கு பதிலாக, அவர் நேராக அவ்வேலையைச் செய்யத் தொடங்கிவிடுவார். ஒருசில நிமிடங்களில் அவர் அந்த வேலையை முடித்துவிடுவார். பாத்திரங்களைக் குவித்து வைத்துவிட்டு, அந்த வேலையைச் செய்து முடிக்க வேண்டுமே என்று கவலைப்படுவதைவிட என் தாயாரின் அணுகுமுறை சிறந்தது அல்லவா?

பின்வரும் பயிற்சியை இன்றே செய்யுங்கள்: உங்களுக்குச் சிறிதும் பிடிக்காத ஒரு விஷயத்தை எடுத்துக்

கொள்ளுங்கள். பிறகு, அந்த வேலையைப் பற்றி யோசிப்பதற்கு பதிலாக, உடனடியாக அதைச் செய்யத் துவங்குங்கள். சலிப்பூட்டும் வேலைகளைக் கையாள்வதற்கான மிகச் சிறந்த வழி இதுதான்.

2. அடுத்து, யோசனைகளை உருவாக்குவதற்கும், திட்டங்களை வகுப்பதற்கும், பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கும், மன ஆற்றலைப் பயன்படுத்திச் செய்யப்பட வேண்டிய பிற வேலைகளைச் செய்வதற்கும் இயந்திரத்தனமான வழியைப் பயன்படுத்துங்கள்.

இதற்கு ஒரு பென்சிலையும் காகிதத்தையும் பயன்படுத்துவது உங்களுக்கு நிச்சயமாக உதவும். ஒரு பென்சில்தான் பணத்தால் வாங்கப்படக்கூடிய, நீங்கள் உன்னிப்பாக கவனம் செலுத்த உங்களுக்கு உதவக்கூடிய மாபெரும் கருவியாகும். தேர்ந்தெடுக்க எனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடுக்கப்பட்டால், மிக நவீனமான, அழகான கம்பளம் விரிக்கப்பட்ட, அழகாக அலங்கரிக்கப்பட்ட, ஒலி புகாத ஓர் அலுவலக அறையைத் தேர்ந்தெடுப்பதைவிட, ஒரு பென்சிலையும் காகிதத்தையும் நான் தேர்ந்தெடுப்பேன். ஒவ்வொரு முறையும் நான் அவ்விரண்டையும்தான் தேர்ந்தெடுப்பேன். அவற்றைக் கொண்டு உங்கள் மனத்தை ஒரு பிரச்சனையின்மீது ஒருமுகப்படுத்த முடியும்.

உங்களுடைய ஓர் எண்ணத்தை ஒரு காகிதத்தில் நீங்கள் எழுதும்போது, உங்கள் முழு கவனமும் அந்த எண்ணத்தின்மீது தானாகக் குவிந்துவிடுகிறது. ஏனெனில், ஒரே நேரத்தில் ஓர் எண்ணத்தை சிந்திக்கவும் இன்னோர் எண்ணத்தை எழுதவும் மனத்தால் முடியாது. நீங்கள் ஒரு விஷயத்தைக் காகிதத்தில் எழுதும்போது, அதை நீங்கள் உங்கள் மனத்திலும் எழுதுகிறீர்கள். வேறு எந்தவோர் உத்தியைவிடவும் உங்கள் எண்ணத்தை நீங்கள் ஒரு தாளில் எழுதினால், அதை நீங்கள் நீண்டகாலம் துல்லியமாக நினைவில் வைத்திருப்பீர்கள் என்று பரிசோதனைகள் உறுதியாக நிரூபிக்கின்றன.

மனத்தை ஒருமுகப்படுத்துவதற்குப் பென்சில்காகித உத்தியைப் பயன்படுத்துவதில் நீங்கள் திறமை பெற்றுவிட்டால், சத்தமான சூழ்நிலைகளிலும் உங்கள்

கவனத்தைச் சிதறடிக்கக்கூடிய சூழ்நிலைகளிலும்கூட உங்களால் சிந்திக்க முடியும். நீங்கள் சிந்திக்க விரும்பும்போது, எழுதவோ அல்லது படம் வரையவோ அல்லது கிறுக்கவோ தொடங்குங்கள். உங்களை நீங்களே உத்வேகப்படுத்திக் கொள்வதற்கு உதவக்கூடிய ஓர் அற்புதமான வழி இது.

'இக்கணம்' என்பதுதான் வெற்றிக்கான மாயாஜால வார்த்தை. நாளைய தினம், அடுத்த வாரம், பின்னர் ஒருநாள், எப்போதேனும், என்றேனும் ஒருநாள் போன்ற வார்த்தைகள் தோல்வியைக் குறிப்பவை. ஒருபோதும் இல்லை' என்ற வார்த்தையைத்தான் அவை குறிக்கின்றன. பெரும்பாலான நல்ல கனவுகள் நனவாகாமல் போவதற்குக் காரணம், "நான் இக்கணமே துவக்குவேன்," என்று கூறுவதற்கு பதிலாக, "நான் என்றேனும் ஒருநாள் துவக்குவேன்," என்று நாம் கூறுவதுதான்.

பணத்தைச் சேமிப்பதை இதற்கு எடுத்துக்காட்டாகப் பார்க்கலாம். பணத்தைச் சேமிப்பது ஒரு நல்ல யோசனை என்று எல்லோருமே ஒப்புக் கொள்கின்றனர். ஆனால் பலருடைய விஷயத்தில் அது ஒரு நல்ல யோசனையாக மட்டுமே இருந்துவிடுகிறது. ஏனெனில், அவர்கள் அந்த யோசனையைச் செயல்படுத்த எந்த முயற்சியும் மேற்கொள்வதில்லை. அவர்கள் தங்கள் பணத்தைத் திட்டமிட்டுச் சேமிப்பதும் இல்லை, எந்தவொரு திட்டத்திலும் முதலீடு செய்வதும் இல்லை. பலர் சேமிக்க விரும்புகின்றனர், ஆனால் வெகுசிலர் மட்டுமே அது குறித்து நடவடிக்கை எடுக்கின்றனர்.

ஓர் இளம் தம்பதியர் எப்படி ஒரு முறையான திட்டத்தைப் பயன்படுத்திப் பெரும் செல்வத்தைக் குவித்தனர் என்பதைப் பார்க்கலாம். வில்லியம் ஒவ்வொரு மாதமும் தன் வீட்டிற்குக் கொண்டு வந்த சம்பளப் பணம் ஆயிரம் டாலர்கள். அவனும் அவனுடைய மனைவியும் ஒவ்வொரு மாதமும் அந்த ஆயிரம் ரூபாயைச் செலவும் செய்தனர். இருவரும் சிறிது பணத்தைச் சேமிக்க விரும்பினர், ஆனால் அவர்களால் அந்த வேலையைத் துவக்க முடியவில்லை. அதற்கு அவர்களுக்கு ஏதேனும் ஒரு காரணம் முளைத்தது. பல வருடங்களாக, "ஒரு சம்பள

உயர்வு கிடைத்தவுடன் நாம் சேமிக்கத் தொடங்கலாம்," "நம்முடைய தவணைத் தொகைகள் அனைத்தும் அடைக்கப்பட்டவுடன் நாம் சேமிப்பைப் பற்றி யோசிக்கலாம்," "நாம் இந்தப் பொருளாதார நெருக்கடியிலிருந்து மீண்டவுடன் சேமிக்கத் தொடங்கலாம்," "அடுத்த மாதம் துவக்கலாம்," "அடுத்த வருடம் துவக்கலாம்," என்று அவர்கள் தங்களுக்குத் தாங்களே பல்வேறு விதமாகக் கூறிக் கொண்டனர்.

இறுதியில், தங்களால் சேமிக்க முடியாமல் போனது குறித்து வில்லியமின் மனைவிக்குத் தன்மீதே வெறுப்பு ஏற்பட்டது. அவள் தன் கணவனிடம், "நாம் சேமிக்க விரும்புகிறோமா இல்லையா?" என்று கேட்டாள். அதற்கு வில்லியம், "நிச்சயமாக நாம் சேமிக்க விரும்புகிறோம். ஆனால் இப்போது நம்மால் அதற்குப் பணத்தை ஒதுக்க முடியாது என்பது நம் இருவருக்கும் தெரியும்தானே?" என்று கேட்டான்.

ஆனால் இம்முறை அவள் விடுவதாக இல்லை. "நாம் ஒரு சேமிப்புத் திட்டத்தைத் துவக்கப் போவதாகப் பல ஆண்டுகளாகக் கூறி வந்திருக்கிறோம். ஆனால் நாம் சேமிக்காமல் இருந்து வந்திருப்பதற்குக் காரணம், நம்மால் சேமிக்க முடியாது என்று நாம் நினைப்பதுதான். நம்மால் முடியும் என்று இக்கணத்திலிருந்து நாம் சிந்திக்கத் தொடங்கலாம். மாதத்திற்கு நூறு டாலர்கள் சேமித்தால், பதினைந்து ஆண்டுகளில் நமக்குப் பதினெட்டாயிரம் டாலர்கள் கிடைக்கும் என்றும், கூடவே ஆறாயிரத்து அறுநூறு டாலர்கள் வட்டியும் கிடைக்கும் என்றும் ஒரு விளம்பரத்தில் இப்போதுதான் நான் பார்த்தேன். எல்லாச் செலவுகளையும் செய்த பிறகு சேமிப்பதைவிட, சேமித்தது போக மீதிப் பணத்தைச் செலவு செய்வது அதிக சுலபமானது என்றும் அந்த விளம்பரத்தில் குறிப்பிடப்பட்டிருந்தது. நீங்கள் தயார் என்றால், உங்கள் சம்பளத்தில் பத்து சதவீதத்தை நாம் சேமிக்கத் தொடங்கலாம். மாதக் கடைசியில் நாம் ரொட்டியும் பாலும் மட்டும் சாப்பிட வேண்டியிருக்கலாம். ஆனால் அதை நாம் செய்துதான் ஆக வேண்டும் என்றால், அதை நாம் செய்யத்தான் வேண்டும்," என்று அவள் கூறினாள்.

ஒருசில மாதங்கள் அவர்கள் இருவரும் இழுத்துப் பிடித்துச் செலவு செய்ய வேண்டியிருந்தது. ஆனால் விரைவில், தங்களுடைய புதிய பட்ஜெட் அவர்களுக்குப் பழக்கமாகிவிட்டது. பணத்தைச் சேமிப்பிற்குச் செலவிடுவதும் குதூகலமானதாக இருப்பதாக அவர்கள் இப்போது கருதுகின்றனர்.

உங்கள் நண்பர் யாருக்கேனும் ஒரு கடிதம் எழுத விரும்புகிறீர்களா? அதை இக்கணமே செய்யுங்கள். உங்கள் வியாபாரத்திற்கு உதவக்கூடிய யோசனை ஏதேனும் உங்களுக்குத் தோன்றியிருக்கிறதா? அதை உடனடியாகச் செயல்படுத்திப் பாருங்கள். “இன்று செய்யக்கூடிய ஒரு காரியத்தை நாளைவரை தள்ளிப் போடாதீர்கள்,” என்று பெஞ்சமின் ஃபிராங்க்ளின் அறிவுறுத்தியுள்ளார். அதன்படி வாழுங்கள்.

‘இக்கணம்’ என்ற ரீதியில் யோசிக்கும்போது மட்டுமே விஷயங்கள் சாதிக்கப்படுகின்றன, ஆனால் ‘என்றேனும் ஒருநாள்’ அல்லது ‘பின்னர் எப்போதேனும்’ என்ற ரீதியில் யோசிக்கும்போது அது உண்மையில் தோல்வியையே குறிக்கிறது என்பதை ஒருபோதும் மறந்துவிடாதீர்கள்.

ஒருநாள், என்னுடைய பழைய தோழி ஒருவரை நான் சந்திக்கச் சென்றேன். அவர் சொந்தமாகத் தொழில் நடத்தி வந்தார். அவர் தன் நிறுவனத்தின் உயரதிகாரிகளுடன் ஒரு சந்திப்புக்கூட்டத்தை நடத்தி முடித்துவிட்டு அப்போதுதான் தன் அறைக்குத் திரும்பியிருந்தார். நான் அவரைப் பார்த்தவுடனேயே, அவருடைய மனத்தை ஏதோ ஒன்று அழுத்திக் கொண்டிருந்ததையும், அவர் அதை வெளியே கொட்டிவிடத் தவித்துக் கொண்டிருந்ததையும் உணர்ந்து கொண்டேன். பெரும் ஏமாற்றத்தை அனுபவித்திருந்த ஒரு பெண்ணைப்போல அவர் காட்சியளித்தார்.

“டேவிட், இன்று காலையில் என் உயரதிகாரிகளுடன் இந்த சந்திப்பை நான் நடத்தியதற்குக் காரணம், எங்கள் நிறுவனக் கொள்கை ஒன்றில் ஒரு மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதில் எனக்குச் சிறிது உதவி தேவைப்பட்டதுதான். ஆனால் எனக்கு எந்த மாதிரியான உதவி கிடைத்தது என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்? அக்கூட்டத்தில் ஆறு பேர் இருந்தனர். ஆனால் அவர்களில்

ஒருவர்கட எந்தவொரு பங்களிப்பையும் வழங்கவில்லை. இரண்டு பேர் பேசினர், ஆனால் அவர்கள் கூறியது நான் கூறியவற்றின் ஓர் எதிரொலி மட்டுமே. அவர்களிடம் பேசியது ஒரு சுவரிடம் பேசியதைப்போல இருந்தது. அவர்கள் என்ன நினைக்கிறார்கள் என்பதைப் புரிந்து கொள்ள உண்மையிலேயே எனக்குக் கடினமாக இருக்கிறது.

“இவர்கள் அனைவரும் வாய்திறந்து பேசி, தங்கள் எண்ணங்களை என்னிடம் தெரியப்படுத்துவர் என்று நீங்கள் நினைக்கக்கூடும். இன்னும் சொல்லப் போனால், இது அவர்களை நேரடியாக பாதிக்கின்ற ஒரு விஷயமாகும்.”

என் தோழிக்கு அந்த சந்திப்புக்கூட்டத்தில் எந்த உதவியும் கிடைக்கவில்லை. ஆனால் அந்தக் கூட்டம் முடிந்த பிறகு நீங்கள் அந்த அறையில் சுற்றித் திரிந்திருந்தால், “எனக்கு ஒரு யோசனை தோன்றியது. அதைச் சொல்லலாம் என்று நான் நினைத்தேன், ஆனால்...” “ஏன் ஒருவர்கூட இந்த யோசனையைப் பரிந்துரைக்கவில்லை?” “நாம் இதை முன்னெடுத்துச் செல்ல வேண்டும்...” என்று அவருடைய அதிகாரிகள் தங்களுக்கிடையே பேசிக் கொண்டதை நீங்கள் கேட்டிருப்பீர்கள்.

பெரும்பாலான சமயங்களில், இந்தச் சுவர்கள், கருத்தரங்கு அறையில் வைத்து எதுவும் கூறாமல், வெளியே வந்த பிறகு எக்கச்சக்கமாகப் பேசுவார்கள். அவர்கள் அப்போது என்ன பேசினாலும், அது எந்த வித்தியாசத்தையும் ஏற்படுத்தாது. அவர்களுக்குத் திடீரென்று உற்சாகம் ஏற்படும்போது, காலம் கடந்துவிடுகிறது.

வியாபாரத் தலைவர்கள் தங்களுடைய அதிகாரிகளின் கருத்துக்களைப் பெற விரும்புகின்றனர். தன்னுடைய திறமையை ஒளித்து வைத்துக் கொள்கின்ற ஒருவர் தன்னைத் தானே காயப்படுத்திக் கொள்கிறார்.

துணிச்சலாக உங்கள் கருத்தை முன்வைக்கப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் பேசுகின்ற ஒவ்வொரு முறையும்,

உங்களை நீங்கள் வலிமைப்படுத்துகிறீர்கள். எனவே, ஆக்கப்பூர்வமான யோசனைகளை முன்மொழியுங்கள்.

கல்லூரி மாணவர்கள் பலர் எப்படித் தங்கள் வீட்டுப்பாடங்களைச் செய்து முடிக்கின்றனர் என்பதை நாம் எல்லோரும் அறிவோம். ஒருமித்தக் கவனத்தோடு படிப்பதற்காக ஜார்ஜ் ஒரு நல்ல நோக்கத்துடன் ஒரு முழு மாலைப் பொழுதையும் ஒதுக்கிக் கொள்கிறான். அவன் தன்னுடைய மாலைப் பொழுதை வழக்கமாக எப்படிக் கழிக்கிறான் என்று பார்க்கலாம்.

மாலை ஏழு மணிக்கு அவன் படிக்கத் தயாராகிவிடுகிறான். ஆனால் அவனுடய இரவுச் சாப்பாடு சற்றுக் கூடிவிட்டதால், சிறிது நேரம் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்க்கலாம் என்று அவன் தீர்மானிக்கிறான். சிறிது நேரம் என்பது ஒரு மணிநேரமாக ஆகிவிடுகிறது. பிறகு எட்டு மணிக்கு அவன் படிக்க உட்காருகிறான். ஆனால், தொலைபேசி அழைப்பு விடுப்பதாக அவன் தன் காதலிக்குக் கொடுத்திருந்த வாக்குறுதி திடீரென்று அவனுக்கு நினைவுக்கு வருகிறது. உடனடியாக அவன் எழுந்து அவளுக்கு அழைப்பு விடுக்கிறான். இதில் இன்னொரு நாற்பது நிமிடங்கள் கரைந்துவிடுகின்றன. பிறகு அவனுக்கு வருகின்ற ஓர் அழைப்பு இன்னோர் இருபது நிமிடங்களை எடுத்துக் கொள்கிறது. அவன் தன் மேசைக்குத் திரும்பிச் செல்லும் வழியில், பிங்பாங் விளையாட்டு அவனுடைய கவனத்தைக் கவர்கிறது. அதில் இன்னொரு மணிநேரம் ஓடிவிடுகிறது. இவ்வளவு நேரம் விளையாடியதில் அவனுக்கு வியர்த்திருப்பதால், அவன் ஒரு குளியல் போடுகிறான். பிறகு அவனுக்கு நொறுக்குத் தீனி தேவைப்படுகிறது. பிங்பாங் விளையாட்டும் குளியலும் சேர்ந்து அவனுக்குப் பசியை உண்டாக்கிவிடுகின்றன.

எனவே, படிக்க வேண்டும் என்ற நல்ல நோக்கத்தோடு திட்டமிடப்பட்ட ஒரு மாலைப் பொழுது இப்படி வீணாகிவிடுகிறது. இறுதியில், அதிகாலை ஒரு மணிக்கு அவன் தன் புத்தகத்தைத் திறக்கிறான். ஆனால் பாடத்தின்மீது கவனம் செலுத்த முடியாத அளவுக்கு அவனுக்குத் தூக்கம் வந்துவிடுகிறது. இறுதியில் அவன்

தூங்கிவிடுகிறான். மறுநாள் காலையில் அவன் தன் பேராசிரியரிடம், “இந்தத் தேர்வுக்காக அதிகாலை இரண்டு மணிவரை நான் படித்தேன். எனக்குச் சிறிது நேரம் ஓய்வு வேண்டும்,” என்று கூறுகிறான்.

ஜார்ஜ் உடனடியாகச் செயலில் இறங்காததற்குக் காரணம், செயலில் இறங்கத் தயாராவதில் அவன் அளவுக்கதிகமான நேரத்தைச் செலவிட்டதுதான். இந்தப் போக்கிற்கு அவனைப்போலப் பலர் பலியாகியுள்ளனர். விற்பனையாளர்கள், அதிகாரிகள், ஊழியர்கள், குடும்பத் தலைவிகள் போன்ற எல்லோருமே அரட்டைகள், தேநீர் இடைவேளைகள், பென்சில்களைக் கூர்தீட்டுதல், செய்தித்தாள் படித்தல், மேசையை ஒதுங்க வைத்தல், தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகளைப் பார்த்தல் போன்ற பல விஷயங்களைச் செய்துவிட்டு, செயலில் இறங்குவதற்குக் காலம் தாழ்த்துகின்றனர்.

ஆனால் இப்பழக்கத்தை உடைத்தெறிவதற்கு ஒரு வழி இருக்கிறது. “இக்கணமே செயலில் இறங்குவதற்கான நிலையில் நான் இருக்கிறேன். காலம் தாழ்த்துவதில் எனக்கு எந்தப் பலனும் கிடைக்கப் போவதில்லை. ‘செயலில் இறங்குவதற்குத் தயாராகும்’ நேரத்தையும் ஆற்றலையும் அச்செயலில் இறங்குவதற்கு நான் பயன்படுத்துவேன்,” என்று உங்களுக்கு நீங்களே கூறிக் கொள்ளுங்கள்.

ஓர் இயந்திர உற்பத்தி நிறுவனத்தின் அதிகாரி தன் விற்பனையாளர்களிடம் இப்படிக் கூறினார்: “நம் தொழிலில் நமக்கு அதிகமாகத் தேவைப்படுவது, ஆழமான யோசனைகளை முன்மொழிகின்ற, அவற்றை உடனடியாகச் செயல்படுத்துகின்ற அதிகமான நபர்கள்தான். நம்முடைய உற்பத்தித் துறையிலும் சரி, மார்க்கெட்டிங் துறையிலும் சரி, நாம் இன்னும் அதிகச் சிறப்பாகச் செய்யக்கூடிய ஏகப்பட்ட வேலைகள் இருக்கின்றன. நாம் இப்போது ஒழுங்காகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கவில்லை என்று நான் கூறவில்லை. நாம் சிறப்பாகத்தான் இயங்கிக் கொண்டிருக்கிறோம். ஆனால், முற்போக்குக் கொண்ட அனைத்து நிறுவனங்களையும்போல, நமக்குப் புதிய பொருட்களும்,

புதிய சந்தைகளும், விஷயங்களைச் செய்வதற்கான அதிக ஆற்றல்வாய்ந்த புதிய வழிகளும் தேவை. தாங்களாகவே முயற்சி மேற்கொள்கின்ற மக்களை நாம் சார்ந்திருக்கிறோம். அவர்கள்தான் நம்முடைய அணியை முன்னெடுத்துச் செல்கின்றவர்கள்."

தன்முயற்சி என்பது ஒரு தனிச்சிறப்புக் கொண்ட செயலாகும். யாரும் சொல்லாமல் தானாகவே ஒருவர் மேற்கொள்கின்ற மதிப்புவாய்ந்த ஒரு செயல் அது. தன்முயற்சி இருக்கின்ற ஒருவர் எந்தவொரு தொழிலிலும் மிக உயர்ந்த சம்பளம் பெறுவதற்குத் தன்னைத் தகுதியானவராக ஆக்கிக் கொள்கிறார்.

மருந்து உற்பத்தி நிறுவனம் ஒன்றின் சந்தை ஆராய்ச்சித் துறை இயக்குனர் தனக்கு அப்பதவி கிடைத்த விதத்தைப் பற்றி என்னிடம் கூறினார். தன்முயற்சியின் சக்திக்கான ஒரு நல்ல படிப்பினை அது.

"ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பு எனக்கு ஒரு யோசனை தோன்றியது. நான் அப்போது ஒரு விற்பனையாளராக வேலை செய்து கொண்டிருந்தேன். மொத்த விற்பனை நிறுவனங்களில் முக்கியமானவர்களை சந்தித்து, எங்கள் பொருட்களை வாங்குவதற்கு அவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவது என்னுடைய முக்கிய வேலையாக இருந்தது. எங்கள் நுகர்வோர் பற்றிய தகவல்கள் எங்களிடம் இல்லாததை அப்போது நான் கண்டறிந்தேன். சந்தை ஆராய்ச்சிக்கான தேவை இருந்ததைப் பற்றி இங்குள்ள எல்லோரிடமும் நான் பேசினேன். முதலில் யாரும் என் கோரிக்கையைக் கண்டுகொள்ளவில்லை. ஏனெனில், சந்தை ஆராய்ச்சிக்கான தேவையை எங்கள் நிர்வாகத்தால் பார்க்க முடியவில்லை.

"ஆனால் நான் அதில் விடாப்பிடியாக இருந்தேன். எனவே, நானே நேரடியாகச் செயலில் இறங்கினேன். 'மருந்துகளைச் சந்தைப்படுத்துவது பற்றிய உண்மைத் தகவல்கள்' குறித்த ஒரு மாதாந்திர அறிக்கையைத் தயாரிப்பதற்கு நான் அனுமதி பெற்றேன். மருந்துகளைச் சந்தைப்படுத்துவது தொடர்பாக எனக்குக் கிடைத்த அனைத்துத் தகவல்களையும் நான் திரட்டினேன். நான் தொடர்ந்து இதைச் செய்ததால், விரைவில் எங்கள்

நிர்வாகமும் மற்ற விற்பனையாளர்களும் நான் செய்து கொண்டிருந்த வேலையில் உண்மையிலேயே ஆர்வம் காட்டத் தொடங்கினர். ஆராய்ச்சிக்காக நான் போராடத் தொடங்கி ஓராண்டுக்குப் பிறகு, எங்கள் நிர்வாகம் என்னை என் வழக்கமான வேலைகளிலிருந்து விடுவித்துவிட்டு, என் யோசனைகளைச் செயல்படுத்துவதில் கவனம் செலுத்தும்படி என்னிடம் கூறியது.

"இப்போது எனக்கு இரண்டு உதவியாளர்களும் ஒரு செயலாளரும் உள்ளனர். ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பு நான் என்ன சம்பாதித்தேனோ, அதைப்போல ஐந்து மடங்கு இப்போது நான் சம்பாதிக்கிறேன்."

தன்முயற்சி மேற்கொள்ளும் பழக்கத்தை உங்களிடம் வளர்த்துக் கொள்வதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய இரண்டு பயிற்சிகள் இவை:

1. எடுத்தக் காரியத்தில் விடாப்பிடியாக இருங்கள். ஒன்று கட்டாயம் செய்யப்பட்டாக வேண்டும் என்று நீங்கள் நம்பினால், அது நிகழும்வரை அதற்காகப் போராடுங்கள்.

நான் வாழ்ந்து கொண்டிருந்த இடத்திற்கு மிக அருகில் ஒரு புதிய குடியிருப்பு உருவாக்கப்பட்டுக் கொண்டிருந்தது. மூன்றுக்கு இரண்டு பகுதி வேலை முடிவடைந்திருந்த நிலையில், அந்தக் கட்டுமானப் பணி நிறுத்தப்பட்டது. எதைப் பற்றியும் அக்கறை இல்லாத ஒருசில குடும்பங்கள் அப்புதிய குடியிருப்புக்கு இடம்பெயர்ந்தனர். சுற்றுச்சூழல் மோசமானதன் விளைவாக, எங்கள் பகுதியில் வாழ்ந்த சில அருமையான குடும்பங்கள் தங்கள் வீடுகளை நஷ்டத்திற்கு விற்றுவிட்டு வேறு இடங்களுக்குச் சென்றுவிட்டனர். விரைவில், மீதமிருந்த குடும்பங்கள், அக்கறையற்றத் தங்கள் அண்டைவீட்டாரின் மனப்போக்கை சுவீகரித்தனர். ஹாரி மட்டும் இதில் ஒரே விதிவிலக்காக இருந்தார். ஓர் அருமையான சுற்றுச்சூழலை உருவாக்கப் போராடுவதென்று அவர் தீர்மானித்தார்.

அவர் சில நண்பர்களைத் தனக்கு ஆதரவாகத் திரட்டினார். பாதி கட்டி முடிக்கப்பட்டிருந்த அப்புதிய குடியிருப்பை முழுமையாக்க வேண்டும் என்றும், இல்லாவிட்டால் இந்த ஒட்டுமொத்தப் பகுதியும்

இரண்டாந்தர இடமாக மாறிவிடும் என்றும் அவர் கூறினார். ஹாரியின் உற்சாகமும் தன்முயற்சியும் விரைவில் அவருக்கு ஏராளமானோரின் ஆதரவைப் பெற்றுக் கொடுத்தன. இதைத் தொடர்ந்து, காலியிடங்களைத் தூய்மைப்படுத்தும் பணி துவக்கப்பட்டது; தோட்டங்களை உருவாக்கும் வேலை முனைப்பாக நடைபெற்றது; ஒரு பெரிய அளவில் மரங்கள் நடப்பட்டன; குழந்தைகளுக்காக ஒரு பூங்கா உருவாக்கப்பட்டது; ஒரு பொது நீச்சல் குளமும் கட்டப்பட்டது. அக்கறை இல்லாமல் இருந்த குடும்பங்கள் இப்போது ஹாரியின் ஆதரவாளர்களாக மாறினர். அந்த ஒட்டுமொத்தக் குடியிருப்பும் புதுப் பொலிவும் புது ஜீவனும் பெற்றது. இப்போது அந்தக் குடியிருப்பின் வழியாகக் காரோட்டிச் செல்வது உண்மையிலேயே ஓர் இனிமையான அனுபவமாக இருக்கிறது. ஒருவர் தன் தீர்மானத்தில் உறுதியாக இருந்தால் என்னவெல்லாம் செய்ய முடியும் என்பதற்கான ஒரு நல்ல எடுத்துக்காட்டு இது.

உங்கள் நிறுவனம் ஒரு புதிய பொருளை உருவாக்க வேண்டும், ஒரு புதிய துறையை உருவாக்க வேண்டும், அல்லது வேறு ஏதேனும் ஒரு வழியில் விரிவாக்கம் செய்யப்பட வேண்டும் என்று உங்களுக்குத் தோன்றுகிறதா? அப்படியென்றால், அதற்காகப் போராடுங்கள். உங்கள் தேவாலயத்திற்கு ஒரு புதிய கட்டடம் தேவை என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்களா? அதற்காகச் செயலில் இறங்குங்கள். உங்கள் குழந்தைகளின் பள்ளிக்கூடத்தில் சிறப்பான உபகரணங்கள் இருக்க வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களா? அதற்காகப் போராடி அவற்றை அவர்களுக்கு வாங்கிக் கொடுங்கள்.

ஒரு போராட்டம் எப்போதும் ஒருநபர் போராட்டமாகத் தொடங்கக்கூடும், ஆனால் அந்த முயற்சிக்குப் பின்னால் உள்ள யோசனை நல்லதாக இருந்தால், விரைவில் உங்களுக்கு ஏராளமானோரின் ஆதரவு கிடைக்கும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

ஒரு செயல்வீரராக இருங்கள். துணிந்து செயலில் இறங்குங்கள்.

2. ஒரு தன்னார்வலராக இருங்கள். நாம் ஒவ்வொருவரும் ஏதோ ஒரு விஷயத்தில் தன்னார்வலராகச் செயல்பட விரும்பி, ஆனால் அவ்வாறு செய்யத் தவறிய பல சூழ்நிலைகளில் இருந்திருக்கிறோம். நாம் ஏன் தவறினோம்? பயம்தான் அதற்குக் காரணம். நம்மால் அந்தக் காரியத்தைச் செய்ய முடியாது என்ற பயம் அல்ல அது. மாறாக, நம் கூட்டாளிகள் என்ன சொல்வார்கள் என்பது பற்றிய பயம்தான் நம்மை இழுத்துப் பிடிக்கிறது. மக்கள் நம்மைக் கண்டு எள்ளி நகையாடுவது, நாம் முட்டாள் என்று கூறப்படுவது, சுயலாபத்திற்காக நாம் அதைச் செய்வதாகக் குற்றம் சாட்டப்படுவது போன்றவை குறித்த பயம் பலரைச் செயல்பட விடாமல் தடுக்கிறது.

நம்மை எல்லோரும் ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும், குழுவில் உள்ள எல்லோருடைய ஒப்புதலும் நமக்குக் கிடைக்க வேண்டும் என்ற விருப்பம் இயல்பானதுதான். ஆனால், “எந்தக் குழு என்னை ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன் ரகசியமாக என்மீது பொறாமை கொண்டுள்ள குழுவா அல்லது செயல்நடவடிக்கை எடுப்பதன் மூலம் முன்னேறிக் கொண்டிருக்கின்ற குழுவா?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். சரியான தேர்ந்தெடுப்பு எது என்பது உங்களுக்கே தெரியும்.

ஒரு தன்னார்வலர் மற்றவர்களிடமிருந்து தனித்து நிற்கிறார். அவர்மீது சிறப்புக் கவனம் செலுத்தப்படுகிறது. மிக முக்கியமாக, தன்னார்வலராக வேலை செய்வதன் மூலம் தனக்குத் தனித்திறனும் லட்சியமும் இருக்கின்றன என்பதை மற்றவர்களிடம் காட்டுவதற்கு அவர் தனக்குத் தானே ஒரு வாய்ப்பைக் கொடுத்துக் கொள்கிறார்.

தனிச்சிறப்புக் கொண்ட பணித்திட்டங்களைச் செய்ய நீங்களாகவே முன்வாருங்கள். வியாபாரத்திலும் ராணுவத்திலும் உங்கள் சமூகத்திலும் உங்களுக்குத் தெரிந்த தலைவர்களைப் பற்றி சிந்தித்துப் பாருங்கள். அவர்கள் செயல்வீரர்களா அல்லது வாய்ச்சொல் வீரர்களா?

அவர்கள் எப்போதும் செயல்வீரர்களாகவே இருப்பர். துணிந்து செயலில் இறங்குகின்றவர்கள் அவர்கள். ஒதுங்கி நிற்கின்ற, தள்ளிப் போடுகின்ற, வெறுமனே

பேச்சோடு நின்றுவிடுகின்ற நபர்கள் தலைவர்களாக ஆவதில்லை. ஆனால், செயல்நடவடிக்கை எடுப்பதைப் பற்றி மட்டுமே நினைக்கின்ற ஒருவர், மற்றவர்கள் தன்னைப் பின்பற்ற விரும்புவதைக் காண்கிறார்.

செயலில் இறங்குகின்ற ஒருவர்மீதுதான் மக்கள் நம்பிக்கை கொள்கின்றனர். தான் என்ன செய்து கொண்டிருக்கிறோம் என்பது அவருக்குத் தெரியும் என்று அவர்கள் அனுமானிக்கின்றனர்.

“அவர் யாரையும் தொந்தரவு செய்வதில்லை,” “அவர் நடவடிக்கை எடுப்பதில்லை,” “நடவடிக்கை எடுக்கும்படி அவரிடம் கூறப்படும்வரை அவர் காத்திருப்பார்,” போன்ற காரணங்களால் யாரும் புகழப்பட்டோ அல்லது பாராட்டப்பட்டோ நான் ஒருபோதும் கேட்டதில்லை. நீங்கள் கேட்டிருக்கிறீர்களா?

செயலில் இறங்கும் பழக்கத்தை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள்

பின்வரும் முக்கியமான விஷயங்களைக் கடைபிடியுங்கள்:

1. ஒரு செயல்வீரராக இருங்கள். விஷயங்களைச் செய்கின்ற ஒருவராக இருங்கள். வெறும் வாய்ச்சொல் வீரராக இருக்காதீர்கள்.
2. சூழ்நிலைகள் கச்சிதமடையும்வரை காத்திருக்காதீர்கள். அவை ஒருபோதும் அப்படி இருப்பதில்லை. எதிர்காலத்தில் வரக்கூடிய தடைகளையும் சிரமங்களையும் எதிர்பாருங்கள். அவை வரும்போது அவற்றை எதிர்கொள்ளுங்கள்.
3. வெறும்யோசனைகள் வெற்றியைக்கொண்டுவருவதில்லை. அவற்றின்மீது நீங்கள் நடவடிக்கை எடுக்கும்போது மட்டும் அவை மதிப்புவாய்ந்தவையாக ஆகின்றன.

4. பயத்தைக் களைந்து தன்னம்பிக்கையைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் ‘செயலில் இறங்குதல்’ உத்தியைப் பயன்படுத்துங்கள். எது குறித்து நீங்கள் பயப்படுகிறீர்களோ, அதைச் செய்யுங்கள். அப்போது அந்த பயம் தானாக மறைந்துவிடும். முயற்சி செய்து பாருங்கள்.
5. உங்கள் மன எஞ்சினை இயந்திரத்தனமாகத் துவக்குங்கள். உங்களுக்கு உத்வேகம் ஏற்படும்வரை காத்திருக்காதீர்கள். செயலில் இறங்குங்கள், அப்போது உங்களுக்கு நீங்களே உத்வேகம் கொடுத்துக் கொள்வீர்கள்.
6. ‘இக்கணம்’ என்ற ரீதியில் சிந்தியுங்கள். நாளைய தினம், மறுவாரம், பின்னர் ஒருநாள் போன்ற வார்த்தைகள் தோல்வியோடு தொடர்புடையவை. அவை ‘ஒருபோதும் இல்லை’ என்று அர்த்தமாகும். “நான் இக்கணமே துவக்கப் போகிறேன்,” என்ற மனப்போக்கைக் கொண்ட நபராக இருங்கள்.
7. நடவடிக்கை எடுக்கத் தயாராவதில் நேரத்தை வீணாக்காதீர்கள். அதற்கு பதிலாக, உடனடியாகச் செயலில் இறங்குங்கள்.
8. ஒன்றைச் செய்யும்படி அடுத்தவர் உங்களிடம் கூறுவதற்காகக் காத்திருக்காதீர்கள். நீங்களாகவே முயற்சி மேற்கொள்ளுங்கள். நீங்கள் உண்மையிலேயே நம்புகின்ற ஒரு நல்ல விஷயத்திற்காகப் போராடுங்கள். ஒரு தன்னார்வலராக இருங்கள். ஒரு செயல்வீரராக இருப்பதற்கான திறனும் லட்சியமும் உங்களுக்கு இருப்பதை மற்றவர்களுக்குக் காட்டுங்கள்.
9. இக்கணமே துவக்குங்கள் துணிந்து செயலில் இறங்குங்கள்!

11

தோல்வியை வெற்றியாக மாற்றுவது எப்படி

குடிகாரர்கள், போதைப் பொருட்களுக்கு அடிமையானவர்கள், வாழ்வில் திக்குத் தெரியாமல் சுற்றித் திரிகின்ற நாடோடிகள் போன்றோரின் நலனுக்காகவும் மேம்பாட்டிற்காகவும் கடினமாக உழைக்கின்ற சமூக சேவகர்களும் மற்றவர்களும் கண்டுகொண்டுள்ள ஒரு விஷயம் இது: வாழ்வில் படுகுழிக்குள் விழுந்துவிட்டப் பரிதாபகரமான ஆன்மாக்கள் பல்வேறு வயதினராகவும், பல்வேறு மதத்தினராகவும், வேறுபட்டக் கல்வித் தகுதி வாய்ந்தவர்களாகவும், வித்தியாசமான பின்புலத்தைக் கொண்டவர்களாகவும் இருக்கின்றனர். இவர்களில் சிலர் வயதில் மிகச் சிறியவர்களாக இருப்பது ஆச்சரியமான விஷயம். மற்றவர்கள் வயதானவர்களாக இருக்கின்றனர். ஒருசிலர் கல்லூரிப் படிப்பை முடித்தவர்களாகவும், பலர் லேசான கல்வியறிவுகூட இல்லாதவர்களாகவும் இருக்கின்றனர். சிலர் திருமணமானவர்கள், மற்றவர்கள் திருமணமாகாதவர்கள். ஆனால் படுகுழியில் வீழ்ந்து கிடக்கின்ற இந்த மக்களுடையே ஓர் ஒற்றுமை இருக்கிறது. அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் வீழ்த்தப்பட்டவர்கள், தோற்கடிக்கப்பட்டவர்கள், வாழ்வில் அடி வாங்கியவர்கள்.

இவர்கள் ஒவ்வொருவரும் பல்வேறு சூழ்நிலைகளில் தோற்றுப் போயுள்ளனர். தன்னைச் சீரழித்துத் தன் வாழ்வை நாசமாக்கிய அந்தச் சூழ்நிலையைப் பற்றி உங்களிடம் கூறுவதற்கு அவர்கள் ஆவலாக இருக்கின்றனர்.

“என் மனைவி என்னை விட்டுவிட்டு ஓடிவிட்டாள்,” “என்னிடம் இருந்த எல்லாவற்றையும் நான் இழந்திருந்தேன். போவதற்கு எனக்கு வேறு இடம் இருக்கவில்லை,” “நான் செய்த ஒரிரு காரியங்களால் சமூகம் என்னை ஒதுக்கி வைத்தது. இப்போது நான் இந்த நரகத்தில் உழன்று கொண்டிருக்கிறேன்,” என்று அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் தங்களுடைய வெவ்வேறு அனுபவங்களை விவரிக்கக்கூடும்.

இவர்களுக்கு ஒரு படி மேலே இருக்கின்றவர்கள் சராசரி நபர்கள். இவர்களுடைய பழக்கவழக்கங்கள் முந்தையவர்களின் பழக்கவழக்கங்களிலிருந்து வேறுபட்டுள்ளன. ஆனால், சராசரிக்கும் கீழான ஒரு வாழ்க்கையை வாழ்ந்து கொண்டிருப்பவர்கள் அதற்குக் கூறும் காரணங்கள், வாழ்வில் படுகுழியில் சிக்கித் தவிக்கின்ற மக்கள் கூறுகின்ற அதே காரணங்களாக இருப்பதை நாம் கண்டறிகிறோம். ஒரு சராசரி நபர், தான் தோற்கடிக்கப்பட்டிருப்பதாக நினைக்கிறார். அவரை வீழ்த்திய சூழ்நிலைகள் ஏற்படுத்திய காயங்கள் அவருள் இன்னும் ஆறாமல் இருக்கின்றன. எனவே, அவர் இப்போது அளவுக்கதிகமாக எச்சரிக்கையாக இருக்கிறார். வெற்றிகரமாக வாழ்வதிலுள்ள சாகச உணர்வை விட்டுக்கொடுத்துவிட்டு, தன்மீது அதிருப்தியோடு அவர் ஏதோ தன் வாழ்க்கையை ஒட்டுகிறார். தான் வீழ்த்தப்பட்டுள்ளதாக நினைக்கின்ற அவர், விதி தனக்கு வழங்கியுள்ள இந்த தண்டனையைத் தாங்கிக் கொள்வதற்குக் கடினமாக முயற்சி செய்கிறார். இவர் தோல்வியிடமும் சராணகதி அடைந்துள்ளார் ஆனால் சமூகத்தால் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட ஒரு வழியில்!

வெற்றியுலகின் உச்சியில் அதிகக் கூட்டம் இருப்பதில்லை. நாம் அந்த உச்சத்தை நோக்கிப் பயணிக்கும்போது, பல்வேறு பின்புலங்களைக் கொண்ட

மக்கள் அங்கு இருப்பதை நாம் காண்கிறோம். பெருநிறுவன அதிகாரிகள், முன்னணி அமைச்சர்கள், அரசாங்க அதிகாரிகள், ஒவ்வொரு துறையிலும் உயர்ந்த நிலைகளில் உள்ளவர்கள் ஆகியோர் பல்வேறு பின்புலங்களைச் சேர்ந்தவர்களாக இருப்பதை நாம் காண்கிறோம். ஏழைக் குடும்பங்கள், பணக்காரக் குடும்பங்கள், பிளவுபட்டக் குடும்பங்கள், சேரிகள், பருத்தி நிலங்கள், சோள வயல்கள் போன்றவற்றைச் சேர்ந்தவர்களாக அவர்கள் இருப்பதை நாம் காண்கிறோம். இவர்கள் நம் சமுதாயத்தின் ஒவ்வொரு துறையிலும் முன்னணியில் இருந்து வழிநடத்துகின்றனர். நீங்கள் விவரிக்கக்கூடிய ஒவ்வொரு கடினமான சூழ்நிலையையும் இவர்கள் அனுபவித்துள்ளனர்.

வாழ்வில் படுகுழியில் விழுந்துள்ளவர்கள், சராசரிக்குக் கீழான வாழ்க்கையை வாழ்பவர்கள், வெற்றியாளர்கள் ஆகிய மூவகையினருக்கும் வயது, அறிவு, பின்புலம், நாட்டினம் போன்ற விஷயங்களில் ஒற்றுமை இருக்கக்கூடும். ஆனால் இவர்களுக்கு இடையே ஒருக்கின்ற ஒரு பெரும் வித்தியாசம், தோல்விக்கு அவர்கள் செயல்விடை அளிக்கும் விதம்தான்.

வாழ்வில் படுகுழியில் விழுந்து கிடக்கின்ற ஒருவர், மீண்டும் உயர்ந்தெழத் தவறிவிட்டவர். அவர் அங்கேயே கிடந்து உழல்கிறார். சராசரிக்கும் கீழான வாழ்க்கையை வாழ்கின்ற ஒருவர், மீண்டும் எழுந்துவிட்டார், ஆனால் இனி தான் வீழ்த்தப்படக்கூடாது என்ற நோக்கத்தில் அவர் எதிர்த்திசையில் ஓடிவிட்டார்.

ஆனால் ஒரு வெற்றியாளர், தான் வீழ்த்தப்பட்டபோது முற்றிலும் வித்தியாசமான ஒரு விதத்தில் நடந்து கொண்டார். அவர் மீண்டும் எழுந்து, தன் அனுபவத்திலிருந்து ஒரு பாடம் கற்றுக் கொண்டு, தான் வாங்கிய அடியை மறந்துவிட்டு, மீண்டும் மேல் நோக்கிப் பயணிக்கிறார்.

என்னுடைய நெருங்கிய நண்பர்களில் ஒருவர், அளப்பரிய வெற்றி பெற்றுள்ள ஒரு மேலாண்மை ஆலோசகராவார். நீங்கள் அவருடைய அலுவலகத்திற்குள் நடந்து சென்றால், அவர் எவ்வளவு பெரிய வெற்றியாளர்

என்பதை நீங்கள் உணர்ந்து கொள்வீர்கள். அங்கிருக்கும் அருமையான அறைகலன்கள், கம்பள விரிப்புகள், தங்கள் வேலைகளில் மும்முரமாக இருக்கின்ற மக்கள், முக்கியமான வாடிக்கையாளர்கள் ஆகிய அனைத்து விஷயங்களும் அவருடைய நிறுவனம் செழிப்பாக இருப்பதை உங்களுக்கு எடுத்துரைக்கும்.

எல்லாவற்றைக் குறித்தும் சந்தேகம் கொள்கின்ற ஒருவர், "இவ்வளவு பெரிய தொழிலை வெற்றிகரமாக நடத்துவதற்கு இவர் நிச்சயமாகப் பல ஏமாற்று வேலைகளைச் செய்திருக்க வேண்டும்," என்று கூறக்கூடும். ஆனால் அவருடைய அனுமானம் தவறானது. இந்த வெற்றியாளர் ஓர் ஏமாற்றுப் பேர்வழி அல்ல. இவர் ஓர் அதிர்ஷ்டசாலியோ அல்லது அறிவாளியோ அல்லது பிறவியிலேயே செல்வந்தரோ அல்ல. மாறாக, தான் வீழ்த்தப்பட்டுவிட்டதாக ஒருபோதும் நினைக்காத, தன் முயற்சியை ஒருபோதும் கைவிடாத ஒரு கடின உழைப்பாளிதான் அவர்.

இந்தச் செழிப்பான, மதிப்பான நிறுவனத்திற்குப் பின்னால், சவால்களை எதிர்கொண்டு சமாளித்து, வாழ்வில் போராடி உச்சத்தை அடைந்த ஒரு நபரின் கதை இருக்கிறது. இவர் தன் வியாபாரத்தைத் தொடங்கிய முதல் ஆறு மாதங்களிலேயே தன்னுடைய பத்தாண்டுகால சேமிப்பு முழுவதையும் இழந்தார். வீட்டு வாடகை கொடுக்கப் பணம் இல்லாததால், இவர் பல காலம் தன் அலுவலகத்திலேயே வாழ்ந்தார். தன்னுடைய யோசனை நிச்சயமாக வேலை செய்யும் என்று அவர் உறுதியாக நம்பியதால், தனக்கு வந்த பல நல்ல வேலைகளை உதறித் தள்ளினார். இவருடைய நிறுவனத்தின் சேவைகளை எத்தனை வாடிக்கையாளர்கள் ஏற்றுக் கொண்டனரோ, அத்தனைப் பேர் அவரை நிராகரிக்கவும் செய்தனர்.

ஏழு ஆண்டுகள் கடின உழைப்பிற்குப் பிறகே அவர் தன் தொழிலில் வெற்றி பெற்றார். ஆனால் அவர் குறைகூறி நான் ஒருபோதும் கேட்டதில்லை. "டேவிட், நான் இன்னும் கற்றுக் கொண்டிருக்கிறேன். இத்தொழில் பெரும் போட்டிகள் நிறைந்தது. இது தொட்டுணரப்பட முடியாத ஒன்று என்பதால், இதை விற்பது மிகவும் கடினமான

வேலை. அதை எப்படி விற்பனை செய்வது என்பதை நான் கற்றுக் கொண்டிருக்கிறேன்," என்று அவர் என்னிடம் விளக்கினார்.

"இந்த அனுபவம் உங்களிடமிருந்து ஏராளமானவற்றை உறிஞ்சிக் கொண்டிருக்கிறது, இல்லையா?" என்று நான் ஒருமுறை அவரிடம் கேட்டபோது, "இது என்னிடமிருந்து எதையும் உறிஞ்சிக் கொண்டிருக்கவில்லை. மாறாக, இது என்னுள் ஏதோ ஒன்றை நிரப்பிக் கொண்டிருக்கிறது" என்று அவர் பதிலளித்தார்.

வாழ்வில் மாபெரும் வெற்றிகளைப் பெற்றுள்ளவர்கள், பல கடுமையான மற்றும் சோதனையான சூழ்நிலைகளை எதிர்கொண்டு அவற்றிலிருந்து மீண்டவர்கள் என்பதை நீங்கள் காணலாம். இவர்கள் ஒவ்வொருவரும் எதிர்ப்பையும், உளக்க இழப்பையும், பின்னடைவுகளையும், தனிப்பட்ட துரதிர்ஷ்டங்களையும் எதிர்கொண்டவர்கள்.

மாபெரும் மனிதர்களின் தன்வரலாறுகளையும் வரலாற்றுக் குறிப்புகளையும் படியுங்கள். பல சமயங்களில் பின்னடைவுகளிடம் இவர்களால் சரண்டைந்திருக்க முடியும் என்பதை நீங்கள் கண்டறிவீர்கள்.

நீங்கள் இன்னொரு காரியம்கூடச் செய்யலாம். உங்கள் நிறுவனத்தின் தலைவர், உங்கள் நகர மேயர் ஆகியோரின் பின்புலங்களைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்ளுங்கள். அல்லது, ஓர் உண்மையான வெற்றியாளராக நீங்கள் கருதுகின்ற ஒருவரைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளுங்கள். இவர்களுடைய வாழ்க்கையை நீங்கள் ஆழமாக ஆய்வு செய்தால், பல பெரிய, உண்மையான முட்டுக்கட்டைகளை எதிர்கொண்டு அவற்றிலிருந்து மீண்டவர்கள் இவர்கள் என்பதை நீங்கள் அறிந்து கொள்வீர்கள்.

எதிர்ப்புகள், இன்னல்கள், பின்னடைவுகள் ஆகியவை இல்லாமல் உயர்மட்ட வெற்றிகளைப் பெறுவது சாத்தியமற்றது. ஆனால் உங்களை முன்னோக்கி உந்தித் தள்ளுவதற்குப் பின்னடைவுகளை உங்களால் பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியும். அது எப்படி என்று நாம் பார்க்கலாம்.

இக்காலகட்டத்தில், விமானப் பயணமானது பயணம் செய்வதற்கான ஒரு பாதுகாப்பான வழியாக இருக்கிறது. ஆனால் துரதிர்ஷ்டவசமாக, விமான விபத்துக்கள் இன்னும் நிகழத்தான் செய்கின்றன. ஆனால் ஒரு விமான விபத்து நிகழும்போது, அதற்கான காரணத்தைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு வர்த்தக விமானத்துறை நிர்வாகம் உடனடியாகச் செயலில் இறங்கிவிடுகிறது. பல்லாயிரக்கணக்கான மைல்கள் பரப்பளவிற்குச் சிதறிக் கிடக்கின்ற சிறுசிறு உலோகத் துகள்களைத் தேடிக் கண்டுபிடித்து, அவற்றைக் கொண்டு, என்ன நிகழ்ந்திருக்க வேண்டும் என்பதைப் பல்வேறு நிபுணர்கள் அடங்கிய ஒரு குழுவினர் கண்டுபிடிக்க முயற்சி மேற்கொள்கின்றனர். சாட்சிகளிடமும் விபத்தில் தப்பிப் பிழைத்தவர்களிடமும் விசாரணை மேற்கொள்ளப்படுகிறது. இந்த ஆய்வு வாரக்கணக்கில், மாதக்கணக்கில், சில சமயங்களில் வருடக்கணக்கில்கூடத் தொடர்கிறது. “எது அந்த விபத்தை ஏற்படுத்தியது?” என்ற கேள்விக்கு விடை கண்டுபிடிக்கப்படும்வரை அந்த ஆய்வு தொடர்ந்து நடைபெறுகிறது.

விடை கண்டுபிடிக்கப்பட்டவுடன், இதே போன்ற ஒரு விபத்து மீண்டும் நிகழாமல் இருப்பதை உறுதி செய்வதற்கு உடனடி நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. விமானத்தின் அமைப்பில் இருந்த ஒரு குறைபாட்டினால் அந்த விபத்து நிகழ்ந்திருந்தால், அதே அமைப்பைக் கொண்ட பிற விமானங்களில் அந்தக் குறைபாடு திருத்தப்படுகிறது. விமானத்தில் இருந்த சில குறிப்பிட்ட உபகரணங்கள் பழுதுபட்டிருப்பது கண்டுபிடிக்கப்பட்டால், அவை உடனடியாகச் சரிசெய்யப்பட வேண்டும். வர்த்தக விமானத்துறை நிர்வாகத்தின் ஆய்வுகளின் விளைவாக, நவீன விமானங்களில் பயன்படுத்தப்படுகின்ற நூற்றுக்கணக்கான பாதுகாப்பு உபகரணங்கள் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளன.

பின்னடைவுகளை ஆய்வு செய்வதன் மூலமாகப் பாதுகாப்பான விமானப் பயணத்திற்கு அவர்கள் வழி வகுக்கின்றனர். அவர்களுடைய முயற்சி பெரும் பலனளிக்கிறது.

மருத்துவர்களும் பின்னடைவுகளைப் பயன்படுத்தி சிறந்த ஆரோக்கியத்திற்கும் நீண்ட ஆயுட்காலத்திற்கும் வழி வகுக்கின்றனர். ஒரு நிச்சயமற்றக் காரணத்தால் ஒரு நோயாளி இறக்கும்போது, அவருடைய மரணத்திற்கான காரணத்தைக் கண்டறிவதற்காக மருத்துவர்கள் ஒரு பிரேதப் பரிசோதனையை மேற்கொள்கின்றனர். இவ்விதத்தில், மனித உடலின் செயல்பாட்டைப் பற்றி அவர்கள் அதிகமாகக் கற்றுக் கொள்கின்றனர். இதன் மூலம் மற்றவர்களின் உயிர்கள் காப்பாற்றப்படுகின்றன.

என் நண்பர் ஒருவர் விற்பனைப் பிரதிநிதியாக இருக்கிறார். மாதத்திற்கு ஒரு முறை அவர் தன் விற்பனையாளர்களுக்கு ஒரு சிறப்பு சந்திப்புக்கூட்டத்தை நடத்துகிறார். அவர்கள் ஏன் முக்கியமான விற்பனைகளை இழந்தனர் என்பதைக் கண்டுபிடிக்க அவர்களுக்கு உதவுவதற்காக அவர் அதை நடத்துகிறார். அவர்களால் செய்ய முடியாமல் போன அந்த விற்பனைகள் மீண்டும் முதலிலிருந்து கவனமாக ஆய்வு செய்யப்படுகின்றன. இவ்விதத்தில், அந்த விற்பனையில் நடந்த தவறுகள் எதிர்காலத்தில் நிகழாமல் தடுப்பது எப்படி என்பதை அந்த விற்பனையாளர்கள் கற்றுக் கொள்கின்றனர்.

எந்தக் கால்பந்து அணி தோல்விகளைவிட அதிக எண்ணிக்கையில் வெற்றிகளைக் குவிக்கிறதோ, அந்த அணியின் பயிற்றுவிப்பாளர், அவர்கள் விளையாடுகின்ற ஒவ்வொரு போட்டியைப் பற்றிய விபரங்களையும் அவர்களோடு சேர்ந்து ஆய்வு செய்து, அவர்கள் செய்த தவறுகளைச் சுட்டிக்காட்டுகிறார். சில பயிற்றுவிப்பாளர்கள் ஒவ்வொரு போட்டியையும் ஒரு திரைப்படம்போலப் பதிவு செய்து, விளையாட்டு முடிந்த பிறகு ஒருநாள் தங்கள் அணியினருக்கு அதைப் போட்டுக் காட்டி, அப்போட்டியின்போது அவர்கள் செய்த தவறுகளையும் அவர்கள் மேற்கொண்ட மோசமான அணுகுமுறைகளையும் அவர்களுக்குச் சுட்டிக்காட்டி, அடுத்தப் போட்டியில் அவர்கள் சிறப்பாக விளையாட அவர்களுக்கு உதவுகின்றனர்.

வர்த்தக விமானத்துறை நிர்வாகிகள், வெற்றிகரமான விற்பனையாளர்கள், மருத்துவர்கள், கால்பந்துப்

பயிற்றுவிப்பாளர்கள், மற்றும் ‘ஒவ்வொரு துறையிலும் உள்ள தொழில்முறையாளர்கள், ஒவ்வொரு பின்னடைவிலிருந்தும் ஏதேனும் ஒன்றைக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்’ என்ற வெற்றிக் கொள்கையைப் பயன்படுத்துகின்றனர்.

ஒரு பின்னடைவு நம்மைத் தனிப்பட்ட முறையில் தாக்கும்போது, முதலில் நாம் ஏமாற்றமடைகிறோம், வருத்தமடைகிறோம். அச்சூழ்நிலையிலிருந்து ஒரு பாடத்தைக் கற்றுக் கொள்ள நாம் தவறிவிடுகிறோம்.

தான் மோசமான மதிப்பெண்கள் பெற்றிருக்கும்போது ஒரு மாணவன் நடந்து கொள்கின்ற விதம், வெற்றி பெறுவதற்கான அவனுடைய ஆற்றலைப் பற்றிய ஓர் அபிப்பிராயத்தை அவனுடைய ஆசிரியருக்குக் கொடுக்கும். சில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, டெட்ராய்ட் நகரில் அமைந்த வெயின் மாநிலப் பல்கலைக்கழகத்தில் நான் ஒரு பேராசிரியராகப் பணியாற்றிக் கொண்டிருந்தபோது, அந்த ஆண்டில் பட்டம் பெறவிருந்த ஒரு மாணவனுக்கு என்னால் நல்ல மதிப்பெண்களைக் கொடுக்க முடியவில்லை. அவன் அந்தத் தேர்வை மிக மோசமாக எழுதியிருந்தான். எனவே, அவனால் அந்த வகுப்பில் தேர்ச்சி பெற முடியாமல் போனது. இது அவனுக்கு ஒரு பலத்த அடியாக அமைந்தது. அவன் ஏற்கனவே தன்னுடைய பட்டமளிப்புக் கொண்டாட்டங்களுக்குத் திட்டமிட்டிருந்தான். அதை ரத்து செய்வது குறித்து அவன் தர்மசங்கடமாக உணர்ந்தான். அவன் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு இரண்டு விஷயங்கள் இருந்தன. முதலாவது, அவன் அந்தப் பாடத்திற்கான தேர்வை மீண்டும் எழுதி, பின்னர் ஒரு நாள் பட்டம் பெறலாம். அல்லது, பட்டம் பெறாமல் அவன் அந்தக் கல்லூரியைவிட்டு விலகிவிடலாம்.

தனக்கு ஏற்பட்டிருந்த பின்னடைவைக் கண்டு அந்த மாணவன் ஏமாற்றமடைவான் என்று நான் எதிர்பார்த்தேன். அவன் சற்றுக் கோபப்படுவான் என்றுகூட நான் நினைத்தேன். என் நினைப்பு சரி என்று நிரூபணமானது. அவன் அந்தத் தேர்வை மிக மோசமாக எழுதியிருந்ததாகவும், அவனைத் தேர்ச்சி பெறச் செய்யக்கூடிய மதிப்பெண்களை என்னால் அவனுக்குக்

கொடுக்க முடியாத அளவுக்கு அது மோசமாக இருந்ததாகவும் நான் அவனிடம் விளக்கிய பிறகு, அந்தப் பாடத்தில் தான் போதிய கவனம் செலுத்தியிருக்கவில்லை என்று அவன் ஒப்புக் கொண்டான்.

“ஆனால் என்னுடைய முந்தைய தேர்வுகளில் நான் சராசரியாகவாவது தேறியிருந்தேனே? அதை உங்களால் கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ள முடியாதா?” என்று அவன் கேட்டான்.

நாங்கள் ஒரு நேரத்தில் ஒரு பாடம் என்று மதிப்பீடு செய்ததால், அது முடியாது என்று நான் அவனுக்கு உணர்த்தினேன். ஒரு பேராசிரியர் தவறாகத் திருத்தியிருந்தாலோ அல்லது கூட்டலில் ஏதேனும் தவறு செய்திருந்தாலோ தவிர, ஒரு மாணவனுக்குக் கொடுக்கப்பட்டுள்ள மதிப்பெண்களை மாற்றுவதற்கு விதிமுறைகளின்படி அவருக்கு அனுமதி இல்லை என்பதையும் நான் அவனுக்குச் சுட்டிக்காட்டினேன்.

தான் அப்பாடத்தில் அதிக மதிப்பெண்களைப் பெறுவதற்கான அனைத்து வழிகளும் அடைக்கப்பட்டுவிட்டதை உணர்ந்து கொண்ட அந்த மாணவன் இப்போது கோபம் கொண்டான். “பேராசிரியர் அவர்களே, இந்தக் குறிப்பிட்டப் பாடத்தைப் படிக்காமலேயே அல்லது இதைப் பற்றித் தெரியாமலேயேகூட இந்நகரில் மிக பெரிய அளவில் வெற்றி பெற்றுள்ள ஐம்பதுக்கும் மேற்பட்ட நபர்களின் பெயர்களை என்னால் பட்டியலிட முடியும். இந்தப் பாடத்தில் அப்படி என்ன சிறப்பு இருக்கிறது? ஒரே ஒரு பாடத்தில் நான் சில மதிப்பெண்கள் குறைவாகப் பெற்றது ஏன் நான் பட்டம் பெறுவதிலிருந்து என்னைத் தடுக்க வேண்டும்?” என்று அவன் கேட்டான்.

பிறகு, “நல்ல வேளை, பேராசிரியர்களான நீங்கள் எதிர்பார்க்கின்ற விஷயங்களை வெளியுலகில் யாரும் எதிர்பார்ப்பதில்லை,” என்று அவன் கூறினான்.

அவன் இப்படிக் கூறியதைத் தொடர்ந்து, சுமார் நாற்பத்தைந்து வினாடிகள் நான் மௌனமாக இருந்தேன். (ஒருவர் உங்கள்மீது வார்த்தைக் கணைகளைத் தொடுக்கும்போது, அது ஒரு பெரிய வாய்ச்சண்டையாக உருவாகாமல் இருக்க வேண்டும் என்றால், நீங்கள் உங்கள்

வாயைத் திறப்பதற்கு முன்பு ஒரு நீண்ட மௌனத்தைக் கடைபிடிப்பது உதவும் என்பதை நான் அறிந்திருந்தேன்.)

பிறகு நான் என் மாணவனைப் பார்த்து, “நீ கூறியதில் பெரும்பாலான விஷயங்கள் உண்மைதான். இந்தக் குறிப்பிட்டப் பாடத்தைப் பற்றி எதுவும் தெரியாத ஏராளமான வெற்றியாளர்கள் இருக்கத்தான் செய்கின்றனர். நீயும் அதேபோல ஒரு வெற்றியாளராக ஆவதற்கான சாத்தியம் இருக்கிறது. இந்த ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையில், இந்தப் பாடம் ஒன்றும் உன்னை உயர்த்தப் போவதும் இல்லை, படுகுழியில் தள்ளப் போவதும் இல்லை. ஆனால், இந்தப் பாடம் குறித்து நீ கொண்டிருக்கின்ற மனப்போக்கால் உன்னை உயர்த்தவோ அல்லது படுகுழியில் தள்ளவோ முடியும்,” என்று கூறினேன்.

“நீங்கள் என்ன சொல்கிறீர்கள்?” என்று அவன் கேட்டான்.

“பேராசிரியர்களான நாங்கள் உன்னை எப்படி மதிப்பிடுகிறோமோ, வெளியுலகிலும் எல்லோரும் உன்னை அப்படித்தான் மதிப்பிடுகிறார்கள். நீ உன் வேலையை எப்படிச் செய்கிறாய் என்பதுதான் இங்கும் முக்கியம், அங்கும் முக்கியம். நீ செய்து முடிக்கின்ற வேலை இரண்டாந்தரமானதாக இருந்தால், அவர்கள் உனக்குப் பதவி உயர்வும் கொடுக்க மாட்டார்கள், அதிகச் சம்பளமும் கொடுக்க மாட்டார்கள்.”

அவனுக்கு அது நன்றாக உறைக்க வேண்டும் என்பதால் நான் மீண்டும் சிறிது நேரம் பேசாமல் இருந்தேன்.

பிறகு, “நான் உனக்கு ஒன்றைப் பரிந்துரைக்கலாமா? நீ இப்போது மிகுந்த ஏமாற்றத்தில் இருக்கிறாய். உன் உணர்வுகளை என்னால் புரிந்து கொள்ள முடிகிறது. நீ என்மீது சற்றுக் கோபமாக இருக்கிறாய் என்றால், அதற்காக நான் உன்னை மதிப்புக் குறைவாகக் கருத மாட்டேன். ஆனால் நீ இந்த அனுபவத்தை ஒரு நேர்மறையான கண்ணோட்டத்தில் பார்க்க வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன். ஒரு முக்கியமான படிப்பினை இதில் இருக்கிறது; நீ விளைவுகளை உருவாக்கவில்லை

என்றால், நீ விரும்புகின்ற இடத்திற்கு உன்னால் போய்ச் சேர முடியாது. இப்படிப்பினையைக் கற்றுக் கொள். இன்றிலிருந்து ஐந்து ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, இக்கல்லூரியில் நீ முதலீடு செய்த காலம் நெடுகிலும் நீ கற்றுக் கொண்ட மிக லாபகரமான படிப்பினைகளில் ஒன்று இது என்பதை நீ உணர்ந்து கொள்வாய்" என்று நான் கூறினேன்.

ஒருசில நாட்களுகுப் பிறகு, அவன் மீண்டும் அந்தப் பாடத்தைத் தேர்ந்தெடுத்துப் படித்தான். இம்முறை அவன் அதில் சிறப்பாகத் தேர்ச்சி பெற்றான். பிறகு, அவன் என்னைத் தனிப்பட்ட முறையில் சந்தித்து, எங்களுடைய முந்தைய உரையாடல் தனக்குப் பெரிதும் உதவியதாகவும், அது குறித்துத் தான் நன்றி கொள்வதாகவும் என்னிடம் கூறினான்.

"முதல் முறை நான் அப்பாடத்தில் தோல்வியுற்றபோது, ஒரு விஷயத்தை நான் அதிலிருந்து கற்றுக் கொண்டேன். நான் கூறப் போவது உங்களுக்கு வினோதமானதாகத் தோன்றலாம். ஆனால், அது உண்மை. முதல் முயற்சியிலேயே நான் அப்பாடத்தில் தேர்ச்சி பெறாமல் போனது குறித்து நான் மகிழ்ச்சி கொள்கிறேன்" என்று அவன் கூறினான்.

பின்னடைவுகளை நம்மால் வெற்றிகளாக மாற்ற முடியும். ஒரு பின்னடைவில் உள்ள பாடத்தைக் கற்றுக் கொண்டு, அதை உங்கள் வாழ்வில் நடைமுறையில் செயல்படுத்துங்கள். பிறகு, பின்னால் திரும்பிப் பார்த்து, தோல்வியைக் கண்டு புன்னகை புரியுங்கள்.

மாபெரும் நடிகரான லயனல் பேரிமோரைத் திரைப்படப் பிரியர்கள் ஒருபோதும் மறக்க மாட்டார்கள். 1936ல் அவரது இடுப்பில் பலமாக அடிபட்டதில் அவருடைய இடுப்பெலும்பு முறிந்துவிட்டது. அந்த எலும்பு முறிவு ஒருபோதும் குணமாகவே இல்லை. அவருடைய கதை முடிந்துவிட்டதாகப் பலர் நினைத்தனர். ஆனால் அவர் அப்படி நினைக்கவில்லை. தனக்கு ஏற்பட்ட அந்தப் பின்னடைவை, நடிப்பில் இன்னும் அதிக வெற்றி பெறுவதற்கு அவர் பயன்படுத்திக் கொண்டார். அவருடைய இடுப்பு வலி ஒருபோதும் குறையவே இல்லை

என்றாலும்கூட, அடுத்தப் பதினெட்டு ஆண்டுகளுக்கு அவர் ஒரு சக்கரநாற்காலியில் அமர்ந்தபடியே பல வெற்றிகரமான கதாபாத்திரங்களை ஏற்று நடித்தார்.

1945ம் ஆண்டு மார்ச் 15ம் நாளன்று, பிரான்ஸ் நாட்டில், கால்வின் வில்லியம்ஸ் ஒரு பீரங்கிக்குப் பின்னால் நடந்து சென்று கொண்டிருந்தார். அந்த பீரங்கி ஒரு கண்ணிவெடியின்மீது இடித்தபோது, அது பூதாகரமாக வெடித்தது. இதனால் வில்லியம்ஸின் பார்வை பறிபோனது.

ஆனால், அவர் இதைப் பொருட்படுத்தாமல், ஒரு பாதிரியாராகவும் ஆலோசகராகவும் ஆக வேண்டும் என்ற தன்னுடைய விருப்பத்தைப் பின்தொடர்ந்து சென்றார். கல்லூரியில் அவர் வெற்றிகரமாகப் பட்டம் பெற்றபோது, அவர் இவ்வாறு கூறினார்: “என் பார்வைக்குறை என் தொழில்வாழ்க்கையில் எனக்கு ஓர் அனுகூலமாகவே இருக்கும். தோற்றத்தைக் கொண்டு மக்களை என்னால் ஒருபோதும் எடைபோட முடியாது. எனவே, ஒருவருக்கு எப்போதும் ஓர் இரண்டாவது வாய்ப்பை என்னால் கொடுக்க முடியும். ஒருவருடைய தோற்றத்தின் அடிப்படையில் ஒருவரிடமிருந்து என்னை நான் விலக்கிக் கொள்வதை என் பார்வையின்மை தடுத்துவிடும். எவரொருவரும் என்னிடம் வந்து தங்கள் மனத்தில் உள்ளதை ஒளிவுமறைவின்றிப் பேசக்கூடிய அளவுக்கு, யாரையும் எடைபோடாத ஒருவனாக நான் இருக்க விரும்புகிறேன். என்னிடம் அவர்கள் பாதுகாப்பாக உணர வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன்.”

ஒரு மோசமான பின்னடைவை ஒரு மாபெரும் வெற்றியாக மாற்றுவதற்கான அற்புதமான ஓர் எடுத்துக்காட்டு இது என்றால் அது மிகையாகாது.

தோல்வி என்பது ஒரு மனநிலையே அன்றி வேறொன்றும் இல்லை.

பங்குச் சந்தையில் கணிசமாகவும் வெற்றிகரமாகவும் முதலீடு செய்துள்ள என் நண்பர் ஒருவர், தன்னுடைய கடந்தகால அனுபவங்களின் அடிப்படையில் ஒவ்வொரு முதலீட்டுத் தீர்மானத்தையும் கவனமாக மேற்கொள்கிறார். ஒருமுறை அவர் என்னிடம் இப்படிக் கூறினார்: “பதினைந்து

ஆண்டுகளுக்கு முன்பு நான் முதன்முறையாகப் பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்தபோது, ஒருசில முறை நான் என் கையைச் சுட்டுக் கொண்டேன். பெரும்பாலான கற்றுக்குட்டிகளைப்போல, நானும் வேகமாகப் பணக்காரனாக ஆக விரும்பினேன். ஆனால் நான் வேகமாக நொடிந்து போனேன். ஆனால் அது என்னைத் தடுத்து நிறுத்தவில்லை. பொருளாதாரத்தின் அடிப்படை வலிமைகள் எவை என்பதையும், பங்குகளை நன்றாக ஆய்வு செய்து தேர்ந்தெடுத்தால் காலப்போக்கில் அவை மிகச் சிறந்த முதலீடுகளாக அமையும் என்பதையும் நான் அறிந்திருந்தேன்."

பிறகு அவர் சிரித்துக் கொண்டே, "முதலில் நான் செய்த மோசமான முதலீடுகளை, பங்குச் சந்தை பற்றிய என்னுடைய கல்விக்கான விலை என்று நான் எடுத்துக் கொண்டேன்," என்று கூறினார்.

மறுபுறம், ஓரிரு மோசமான முதலீடுகளைச் செய்துவிட்டு, பங்குச் சந்தைப் பரிவர்த்தனைகள் ஆபத்தானவை என்ற முடிவுக்கு வந்துள்ள ஏராளமானோரை எனக்குத் தெரியும். தங்கள் தவறுகளை ஆய்வு செய்துவிட்டு ஒரு நல்ல முதலீட்டை மேற்கொள்வதற்கு பதிலாக, பங்குகளில் முதலீடு செய்வது ஒருவிதமான சூதாட்டம் என்றும், என்றேனும் ஒருநாள் எல்லோரும் தங்கள் பணத்தை இழப்பார்கள் என்றும் அவர்கள் தவறாக முடிவு செய்துவிடுகின்றனர்.

ஒவ்வொரு பின்னடைவிலிருந்தும் எதையேனும் கற்றுக் கொள்ள இன்றே தீர்மானியுங்கள். அடுத்த முறை, உங்கள் வேலையிலோ அல்லது உங்கள் வீட்டிலோ விஷயங்கள் தவறாகப் போவதுபோல உங்களுக்குத் தோன்றினால், சிறிது நேரம் ஆசுவாசம் கொள்ளுங்கள். பிறகு, அப்பிரச்சனைக்கு என்ன காரணம் என்பதைக் கண்டுபிடியுங்கள். இவ்விதத்தில், இதே தவறை மீண்டும் செய்வதை நீங்கள் தவிர்த்துவிடுவீர்கள்.

ஒரு பின்னடைவிலிருந்து நாம் ஒரு பாடம் கற்றுக் கொள்வோம் என்றால், அப்பின்னடைவு மதிப்பு வாய்ந்ததுதான்.

மனிதர்களாகிய நாம் வினோதமானவர்கள். நம்முடைய வெற்றிகளுக்கு நாமே முழுப் பெருமையையும் எடுத்துக் கொள்வோம். நாம் வெற்றி பெறும்போது, உலகம் அதைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும் என்று நாம் விரும்புகிறோம். மற்றவர்கள் உங்களைப் பார்த்து, “அவர் ஒரு சாதனையாளர். அவர் ____________ செய்தார்,” என்று கூற வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புவது இயல்பானதுதான். ஆனால், நமக்கு ஏற்படுகின்ற ஒவ்வொரு பின்னடைவுக்கும் வேகவேகமாக நாம் மற்றவர்களைக் குறைகூறுகிறோம். தங்களால் விற்பனை செய்ய முடியாமல் போகும்போது, பல விற்பனையாளர்கள் இயல்பாக வாடிக்கையாளர்களைக் குறைகூறுகின்றனர். விஷயங்கள் தங்கள் கட்டுப்பாட்டை மீறிவிடும்போது, தங்களுடைய ஊழியர்களையோ அல்லது கூட்டாளிகளையோ குறைகூறுவது பல அதிகாரிகளின் இயல்பாக இருக்கிறது. தங்களுக்கிடையே ஏற்படுகின்ற சச்சரவுகளுக்கும் குடும்பப் பிரச்சனைகளையும் ஒருவரையொருவர் குறைகூறிக் கொள்வது தம்பதியரின் இயல்பாக இருக்கிறது.

இந்தச் சிக்கலான உலகில் மற்றவர்கள் நம்மைத் தடுக்கிவிடக்கூடும் என்பது உண்மைதான். ஆனால், பல சமயங்களில், நம்மை நாமே தடுக்கிவிட்டுக் கொள்கிறோம் என்பதும் உண்மைதான். தனிப்பட்டப் போதாமை, தனிப்பட்டத் தவறுகள் ஆகியவற்றால்தான் நாம் தோற்றுப் போகிறோம்.

பின்வரும் வழியில் வெற்றிக்கு உங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். முடிந்த அளவு கச்சிதமானவராக இருக்க நீங்கள் விரும்புகிறீர்கள் என்பதை உங்களுக்கு நீங்களே நினைவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். விஷயங்களைப் பாரபட்சமின்றி அணுகுங்கள். தொடர்பில்லாத ஒருவர் ஒரு சூழ்நிலையைப் பார்ப்பதைப்போல உங்கள் சூழ்நிலையை நீங்கள் பாருங்கள். நீங்கள் இதுவரை கவனித்திராத ஏதேனும் பலவீனம் உங்களிடம் இருக்கிறதா என்று கண்டறியுங்கள். அப்படி ஏதேனும் இருந்தால், அதைச் சரிசெய்வதற்கு நடவடிக்கை எடுங்கள். பலருக்குத் தங்கள் பழைய இயல்பு

பழகிப் போய்விடுவதால், தங்களை மேம்படுத்திக் கொள்வதற்கான வழிகளை அவர்கள் பார்க்கத் தவறிவிடுகின்றனர்.

‘மெட்ரோபாலிட்டன் ஒப்பெரா’ இசையரங்கத்தில் புகழ்பெற்றுத் திகழ்ந்த ஒப்பெரா பாடகியான ரைஸ் ஸ்டீவென்ஸ், 1955ம் ஆண்டு ஜூலை மாதத்தில் வெளிவந்த ரீடர்ஸ் டைஜஸ்ட் இதழில் இப்படிக் கூறியிருந்தார்: “என் வாழ்வின் மிகத் துயரமானதொரு கணத்தில்தான் எனக்கு மிகச் சிறந்த அறிவுரை கிடைத்தது.”

அவர் தன்னுடைய இசைப் பயணத்தின் துவக்க காலத்தில், மெட்ரோபாலிட்டன் ஒப்பெரா இசையரங்கின் குரல் தேர்வு நிகழ்ச்சியில் பங்கு கொண்டு தோல்வியைத் தழுவினார். இத்தோல்விக்குப் பிறகு அவர் கடுங்கோபம் கொண்டார். “மற்றப் பாடகிகளின் குரல்களைவிட என்னுடைய குரல் உண்மையிலேயே சிறப்பாக இருந்தது என்றும், குரல் தேர்வில் அமர்ந்திருந்த நீதிபதிகளின் தீர்ப்பு தவறு என்றும், செல்வாக்குமிக்க நபர்களை எனக்குத் தெரிந்திருக்கவில்லை என்றும் என் ஆசிரியர் கூறி நான் கேட்க விரும்பினேன்.”

ஆனால் ரைஸின் ஆசிரியர் அவரைசமாதானப்படுத்தவில்லை. மாறாக, “உன்னுடைய குறைகளை எதிர்கொள்வதற்கான துணிச்சலை வளர்த்துக் கொள்,” என்று அவர் கூறினார்.

“நான் கழிவிரக்கத்தில் குளிர்காய விரும்பினேன், ஆனால் அவருடைய வார்த்தைகள் மீண்டும் மீண்டும் என் மனத்தில் பளிச்சிட்டன. அன்றிரவு அவை என்னைத் தூக்கத்திலிருந்து எழுப்பின. என் குறைபாடுகளை நான் துணிச்சலாக எதிர்கொள்ளும்வரை என்னால் தூங்க முடியவில்லை. அந்த இருட்டில் கிடந்தபடி, ‘நான் ஏன் தோற்றேன்?’ அடுத்த முறை நான் எப்படி வெற்றி பெறுவது?’ என்று என்னை நானே கேட்டுக் கொண்டேன். என்னுடைய குரலின் வீச்சு அவ்வளவு சிறப்பாக இருக்கவில்லை என்பதையும், நான் என் வார்த்தைகளை ஒழுங்காக உச்சரிக்க வேண்டும் என்பதையும், அதிகக் கதாபாத்திரங்களை நான் ஆய்வு செய்ய வேண்டும் என்பதையும் எனக்கு நானே ஒப்புக் கொண்டேன்.

“நான் என் குறைபாடுகளை எதிர்கொண்டது மேடையில் நான் வெற்றி பெற எனக்கு உதவியதோடு கூடவே, அதிக நண்பர்களைப் பெறுவதிலும் அதிக இனிமையானதோர் ஆளுமையை வளர்த்துக் கொள்வதிலும் எனக்கு உதவியது.”

சுயவிமர்சனம் செய்வது ஆக்கப்பூர்வமானது. வெற்றிக்குத் தேவையான தனிப்பட்ட வலிமையையும் செயற்திறனையும் வளர்த்துக் கொள்ள அது இன்றியமையாதது. மற்றவர்களைக் குறைகூறுவது அழிவுப்பூர்வமானது. தவறு இன்னொருவர்மீதுதான் என்று நிரூபிப்பதால் நீங்கள் எந்தப் பயனையும் பெறப் போவதில்லை.

உங்களை நீங்களே ஆக்கப்பூர்வமாக விமர்சித்துக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய போதாமைகளிலிருந்து விலகி ஓடாதீர்கள். உண்மையான தொழில்முறையாளர்களைப்போல இருங்கள். அவர்கள் தங்கள் குறைகளையும் பலவீனங்களையும் ஆய்ந்தறிந்து, அவற்றைச் சரிசெய்கின்றனர். அதுதான் அவர்களைத் தொழில்முறையாளர்களாக ஆக்குகிறது.

“நான் ஒரு தோல்வியாளனாக இருப்பதற்கு இது இன்னொரு காரணம்,” என்று உங்களை நீங்களே சிறுமைப்படுத்திக் கொள்வதற்காக உங்கள் குறைகளைக் கண்டுபிடிக்க முயற்சிக்காதீர்கள். மாறாக, “என்னை இன்னும் ஒரு படி உயர்த்திக் கொள்வதற்கான இன்னொரு வழி இது,” என்ற கண்ணோட்டத்தில் உங்கள் தவறுகளைப் பாருங்கள்.

பிரலப மேயரான ஆர்வில் ஹப்பார்டு ஒருமுறை இப்படிக் கூறினார்: “பெருந்தவறு செய்துள்ள, ஆனால் அந்த அனுபவத்திலிருந்து எள்ளளவும் பலன் பெறாத ஒருவனே தோல்வியாளன்.”

நம்முடைய பின்னடைவுகளுக்கு நாம் அடிக்கடி அதிர்ஷ்டத்தைக் குறைகூறுகிறோம். “பந்து அப்படித்தான் துள்ளும்,” என்று கூறி நாம் அதை விட்டுத்தள்ளுகிறோம். ஆனால் ஒரு கணம் நிதானமாக சிந்தித்துப் பாருங்கள். பந்துகள் எந்தக் காரணமும் இல்லாமல் சில குறிப்பிட்ட விதங்களில் துள்ளுவதில்லை. ஒரு பந்தின் துள்ளல்

மூன்று விஷயங்களால் தீர்மானிக்கப்படுகிறது: பந்து, அது எறியப்படும் விதம், மற்றும் அது வந்து மோதுகின்ற தளம். ஒரு பந்தின் துள்ளல் இயற்பியல் விதிகளால் வரையறுக்கப்பட்டுள்ளதே தவிர, அதிர்ஷ்டத்தால் அல்ல.

ஒரு விமானம் விபத்துக்கு உள்ளாகும்போது, வர்த்தக விமானத்துறை நிர்வாகம் இப்படி ஓர் அறிக்கையை வழங்கினால் எப்படி இருக்கும் என்று யோசித்துப் பாருங்கள்: "இந்த விபத்து நிகழ்ந்துள்ளது குறித்து நாங்கள் வருந்துகிறோம். ஆனால், பொதுமக்களே, பந்து இப்படித்தான் துள்ளும்!" ஒரு புதிய வர்த்தக விமானத்துறை நிர்வாகம் தோற்றுவிக்கப்பட வேண்டிய நேரம் வந்துவிட்டதாக நீங்கள் நினைப்பீர்கள்.

ஒரு மருத்துவர் உங்களுடைய உறவினர் ஒருவரிடம் இப்படிக் கூறுவதாக வைத்துக் கொள்வோம்: "நான் உங்கள் நிலை குறித்து மிகவும் வருந்துகிறேன். என்ன நிகழ்ந்தது என்று எனக்குத் தெரியவில்லை. இது அப்படித்தான்." நீங்கள் என்ன செய்வீர்கள்? அடுத்த முறை நீங்களோ அல்லது உங்களுடைய வேறோர் உறவினரோ நோய்வாய்ப்படும்போது, நீங்கள் வேறொரு மருத்துவரை நாடிச் செல்வீர்கள்.

'பந்து இப்படித்தான் துள்ளும்' அணுகுமுறை நமக்கு எதையும் கற்றுக் கொடுப்பதில்லை. எனவே, அடுத்த முறை இதே போன்ற ஒரு சூழ்நிலையை நாம் எதிர்கொள்ளும்போது, முன்பு நாம் செய்த அதே தவறை இப்போது மீண்டும் செய்யாமல் தவிர்ப்பதற்கு நாம் எந்த விதத்திலும் தயாராக இருக்க மாட்டோம். முந்தைய போட்டியில் தங்களுக்கு ஏற்பட்டத் தோல்வியைக் கண்ட கால்பந்துப் பயிற்றுவிப்பாளர், "நம் அதிர்ஷ்டம் அவ்வளவுதான். பந்து இப்படித்தான் துள்ளும்," என்று தன் அணியினரிடம் கூறினால், அடுத்தப் போட்டியில் அவர்கள் அத்தவறுகளைத் தவிர்த்துச் சிறப்பாக விளையாடுவதற்கு அது எந்த விதத்திலும் உதவப் போவதில்லை.

ஆர்வில் ஹப்பார்டு தொடர்ந்து பதினேழு ஆண்டுகள் மிச்சிகன் மாநிலத்தின் டியர்பான் நகரின் மேயராக இருந்தவர். அமெரிக்காவின் மிக வசீகரமான, பெரிதும் மதிக்கப்பட்ட ஒரு நிர்வாகியாக அவர் இருந்தார்.

அவர் மேயராவதற்குப் பத்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பாக, ‘துரதிர்ஷ்டம்’ என்ற சாக்குப்போக்கைப் பயன்படுத்தி அரசியலில் இருந்து அவரால் எளிதாக விலகியிருக்க முடியும். அவர் ஒரு தொடர் வெற்றியாளராக ஆவதற்கு முன்பாக, மேயர் பதவிக்குப் போட்டியிட மூன்று முறை தேர்ந்தெடுக்கப்படாமல் போனபோது அவர் துரதிர்ஷ்டசாலியாக இருந்தார். மாநில செனட்டராக ஆவதற்குப் போட்டியிடத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட முயற்சித்து மூன்று முறை அவர் தோல்வியைத் தழுவினார். ஒரு முறை, காங்கிரஸிற்குப் போட்டியிடுவதற்கான வாய்ப்பு அவருக்குக் கிடைக்கவில்லை.

ஆனால் ஹப்பார்டு இந்தப் பின்னடைவுகளை ஆய்வு செய்தார். அவை தன் அரசியல் கல்வியின் ஒரு பகுதி என்று அவர் எடுத்துக் கொண்டார். இன்று, மிகுந்த அறிவுக்கூர்மை கொண்ட, உள்ளூர் அரசாங்கத்தில் யாராலும் தோற்கடிக்கப்பட முடியாத ஓர் அரசியல்வாதியாக அவர் திகழ்கிறார்.

அதிர்ஷ்டத்தைக் குறைகூறுவதற்கு பதிலாக, பின்னடைவுகளை ஆய்வு செய்யுங்கள். நீங்கள் தோல்வியுற்றால், அந்த அனுபவத்திலிருந்து பாடம் கற்றுக் கொள்ளுங்கள். ஏராளமான மக்கள், சராசரிக்கும் கீழான தங்கள் வாழ்க்கையை துரதிர்ஷ்டத்தின்மீது பழி போட்டபடி ஓட்டிவிடுகின்றனர். இவர்கள் இன்னும் குழந்தைகளைப்போலவும், பக்குவப்படாமலும், அனுதாபத்தைத் தேடுபவர்களாகவும் இருக்கின்றனர். பெரிதாகவும் வலிமையாகவும் அதிகத் தற்சார்பு கொண்டவராகவும் வளர்வதற்கான வாய்ப்புகளை அவர்கள் பார்க்கத் தவறிவிடுகின்றனர். அவர்கள் தங்களையும் அறியாமல் இப்படிச் செய்துவிடுகின்றனர்.

அதிர்ஷ்டத்தின்மீது குறைகூறுவதை நிறுத்துங்கள். அதிர்ஷ்டத்தைக் குறைகூறுவது யாரையும் அவர்களுக்கு விருப்பமான இடங்களுக்கு ஒருபோதும் கொண்டு சேர்க்காது.

இலக்கிய ஆலோசகராகவும், எழுத்தாளராகவும், விமர்சகராகவும் இருக்கின்ற என் நண்பர் ஒருவர், ஒரு

வெற்றிகரமான எழுத்தாளராக இருப்பதற்கு என்ன தேவை என்பது குறித்து சமீபத்தில் என்னுடன் பேசினார்.

“எதிர்காலத்தில் எழுத்தாளர்களாக ஆக விரும்புகின்ற பலர், எழுதுவதைப் பற்றி உண்மையில் தீவிரமாக இருப்பதில்லை. அவர்கள் சிறிது காலம் எழுத முயற்சி செய்கின்றனர், ஆனால் இதில் அடங்கியுள்ள வேலையின் அளவை அவர்கள் கண்டறியும்போது அவர்கள் தங்கள் முயற்சியைக் கைவிட்டுவிடுகின்றனர். வர்களிடம் எனக்கு அதிகப் பொறுமை இருப்பதில்லை. ஏனெனில், இவர்கள் ஒரு குறுக்குவழியைத் தேடுகின்றனர். குறுக்கு வழி எதுவும் இதில் இல்லை என்பதுதான் உண்மை.

“ஆனால், வெறும் விடாமுயற்சி மட்டும் போதும் என்று நான் கூற விரும்பவில்லை. உண்மை என்னவென்றால், விடாமுயற்சி மட்டும் போதாது. நான் இப்போது ஓர் எழுத்தாளரோடு இணைந்து செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறேன். அவர் அறுபத்து இரண்டு குட்டிக் கதைகளை எழுதியிருக்கிறார், ஆனால் அவற்றில் ஒன்றைக்கூட அவர் இன்னும் விற்றிருக்கவில்லை. ஓர் எழுத்தாளராக ஆக வேண்டும் என்ற தன்னுடைய இலக்கில் அவர் உறுதியாகத்தான் இருக்கிறார், ஆனால் தான் எழுதுகின்ற அனைத்திலும் இவர் ஒரே அடிப்படை அணுகுமுறையைத்தான் பயன்படுத்துகிறார். அதுதான் அவருடைய பிரச்சனை. அவர் தன் கதைகளுக்கு ஒரு கடினமான வடிவத்தை உருவாக்கியிருக்கிறார். கதைக் களன்கள், கதாபாத்திரங்கள், திருப்பங்கள் போன்றவற்றை அவர் ஒருபோதும் பரீட்சித்துப் பார்த்ததில்லை. அவர் கதை சொல்லும் பாணிகூட ஒரே மாதிரியாகத்தான் இருக்கிறது. சில புதிய அணுகுமுறைகளையும் சில புதிய உத்திகளையும் அவர் முயற்சி செய்து பார்ப்பதற்கு இப்போது நான் அவருக்குக் கற்றுக் கொடுத்துக் கொண்டிருக்கிறேன். அவரிடம் திறன் இருக்கிறது. அவர் தன் பாணியிலும் அணுகுமுறையிலும் வித்தியாசத்தைப் புகுத்தினால், தன்னுடைய புத்தகங்களில் பலவற்றை அவரால் விற்க முடியும் என்று நான் உறுதியாக நம்புகிறேன். ஆனால் அவர் அதை முயற்சிக்கும்வரை,

அவர் அடுத்தடுத்து நிராகரிப்புக் கடிதங்களை மட்டுமே பெறுவார்.”

இந்த ஆலோசனையாளர் கொடுத்திருப்பது நல்ல அறிவுரை. நமக்கு விடாமுயற்சி வேண்டும். ஆனால் அது ஒன்று மட்டுமே வெற்றிக்கான ஒரே அம்சம் அல்ல. விடாமுயற்சியோடு சேர்த்துப் புதிய அணுகுமுறைகளையும் உத்திகளையும் நாம் செயல்படுத்திப் பார்க்காவிட்டால், நாம் தொடர்ந்து முயற்சி செய்தும்கூடத் தோற்கக்கூடும்.

அமெரிக்காவின் மிகப் பெரிய கண்டுபிடிப்பாளர்களில் ஒருவரான எடிசன் விடாமுயற்சிக்குப் பெயர் பெற்றவர். மின்விளக்கைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு முன்பு அவர் பல்லாயிரக்கணக்கான பரிசோதனைகளை நிகழ்த்தியதாகக் கூறப்படுகிறது. ஆனால் ஒரு விஷயத்தை நீங்கள் கவனிக்க வேண்டும். அவர் பரிசோதனைகளை நடத்தினார். ஒரு மின்விளக்கை உருவாக்க வேண்டும் என்ற தன் இலக்கில் அவர் விடாப்பிடியாக இருந்தார். ஆனால், விடாமுயற்சியும் பரிசோதனையும் சேர்ந்தபோதுதான் அவருடைய இலக்கு மெய்யானது.

ஒரே வழியில் விடாமல் முயற்சிப்பது வெற்றிக்கான ஓர் உத்தரவாதம் அல்ல. ஆனால் வெற்றியும் புதுமையான முயற்சியும் சேரும்போது, அது வெற்றிக்கு உத்தரவாதம் அளிக்கும்.

சமீபத்தில், எண்ணெய் குறித்தத் தொடர்ச்சியான தேடல் பற்றி நான் ஒரு கட்டுரையைப் படித்தேன். எண்ணெய்க் கிணறு ஒன்றை வெட்டுவதற்கு முன்பாக, எண்ணெய் நிறுவனங்கள் பாறை அமைப்புகளை கவனமாக ஆய்வு செய்கின்றன என்று அதில் கூறப்பட்டிருந்தது. ஆனால், அவர்களுடைய அறிவியற்பூர்வமான ஆய்வுக்குப் பிறகும்கூட, தோண்டப்பட்ட எட்டுக் கிணறுகளில் ஏழு கிணறுகள் வறண்டு இருந்தன. எண்ணெயைக் கண்டுபிடிப்பதில் எண்ணெய் நிறுவனங்கள் விடாப்பிடியாக இருக்கின்றன. ஆனால் வெகு ஆழம்வரை ஒரே கிணற்றை அவர்கள் தோண்டுவதில்லை. மாறாக, முதல் கிணற்றில் எண்ணெய் உற்பத்தியாகாது என்பதை அவர்கள் உணர்ந்து

கொண்டவுடன், அவர்கள் புதிதாக இன்னொரு கிணறு வெட்டுவார்கள்.

லட்சியங்களைக் கொண்ட மக்கள் பலர் தங்கள் வாழ்வில் விடாமுயற்சியுடனும் லட்சியத்துடனும் நடைபோடுகின்றனர். ஆனால், புதிய அணுகுமுறைகளை அவர்கள் முயற்சி செய்து பார்ப்பதில்லை என்பதால் அவர்கள் வெற்றி பெறத் தவறிவிடுகின்றனர். உங்கள் பார்வை உங்கள் இலக்கின்மீது குவிந்திருக்கட்டும். அதிலிருந்து இம்மியளவுகூடப் பிசகாதீர்கள். ஆனால், ஒரு சுவற்றின்மீது உங்கள் தலையை முட்டிக் கொண்டிருக்காதீர்கள். நீங்கள் விரும்பும் விளைவுகள் உங்களுக்குக் கிடைக்கவில்லை என்றால், ஒரு புதிய அணுகுமுறையை முயற்சி செய்து பாருங்கள்.

உறுதியான விடாமுயற்சியைக் கொண்டுள்ள, ஒன்றை உடும்பாகப் பிடித்துக் கொள்கின்ற மக்களிடம் வெற்றிக்கான ஓர் இன்றியமையாத பண்புநலன் இருக்கிறது. புதியவற்றை முயற்சித்துப் பார்ப்பதற்கான சக்தியை உங்களிடம் உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு இரண்டு பரிந்துரைகளை நான் இங்கு கொடுத்திருக்கிறேன்.

1. “ஒரு வழி இருக்கிறது” என்று உங்களுக்கு நீங்களே கூறிக் கொள்ளுங்கள். அனைத்து எண்ணங்களும் காந்தசக்தி கொண்டவை. “நான் தோற்றுவிட்டேன். இப்பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்கு எந்த வழியும் இல்லை,” என்று நீங்கள் கூறத் தொடங்கிவிட்டால், எதிர்மறை எண்ணங்கள் உங்களை நோக்கி ஈர்க்கப்படும். இவை ஒவ்வொன்றும், நீங்கள் தோற்றுவிட்டீர்கள் என்ற உங்கள் நினைப்பு சரிதான் என்று உங்களை நம்ப வைக்கும்.

மாறாக, “இப்பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்கு ஒரு வழி இருக்கிறது” என்று நம்புங்கள். அப்போது நேர்மறை எண்ணங்கள் உங்கள் மனத்திற்குள் ஓடி வந்து, நீங்கள் ஒரு தீர்வைக் கண்டுபிடிக்க உங்களுக்கு உதவும். ஒரு வழி இருக்கிறது என்று நம்புவதுதான் இங்கு முக்கியம்.

கருத்து வேற்றுமையால் பிரச்சனைகளுக்கு ஆளாகியிருக்கும் தம்பதியருக்கு ஆலோசனை வழங்குகின்ற தொழில்முறை திருமண ஆலோசனையாளர்கள் இப்படிக் கூறுகின்றனர்: “தங்கள்

மணவாழ்வில் மீண்டும் மகிழ்ச்சியை மீட்டெடுப்பதற்கான சாத்தியத்தைத் தம்பதியரில் ஒருவரோ அல்லது இருவரும் பார்க்கும்போது மட்டுமே அவர்களை ஒன்றாகச் சேர்த்து வைக்க முடியும். அந்த நம்பிக்கை அவர்களுக்கு இல்லாவிட்டால், அவர்களை இணைத்து வைப்பதில் வெற்றிக்கு வாய்ப்பில்லை."

"தன் குடிப்பழக்கத்திலிருந்து தன்னால் மீள முடியும் என்ற நம்பிக்கை ஒரு குடிகாரனுக்கு ஏற்படும்போது மட்டுமே அவனால் அப்பழக்கத்திலிருந்து விடுபட முடியும். இல்லையென்றால், அவன் தன் வாழ்நாள் முழுவதும் மதுவுக்கு அடிமைப்பட்டுத்தான் கிடப்பான்," என்று உளவியலாளர்களும் சமூக சேவகர்களும் கூறுகின்றனர்.

இந்த ஆண்டில் ஆயிரக்கணக்கான வியாபாரங்கள் உருவாக்கப்பட்டுக் கொண்டிருக்கின்றன. இன்றிலிருந்து ஐந்து ஆண்டுகளில், அவற்றில் ஒரு சிறு பகுதி மட்டுமே தொடர்ந்து இயங்கிக் கொண்டிருக்கும். தோல்வியைத் தழுவிய சில வியாபார நிறுவனங்கள், "போட்டி அளவுக்கதிகமாக இருந்தது. இத்தொழிலை இழுத்து மூடுவதைத் தவிர எங்களுக்கு வேறு வழி இருக்கவில்லை," என்று கூறுவர். ஆனால் உண்மை என்னவென்றால், முட்டுக்கட்டைகளை எதிர்கொள்கின்ற மக்களில் பெரும்பாலானோர், தோல்வியைப் பற்றியும், தாங்கள் தோற்கடிக்கப்பட்டுவிட்டதாகவும் மட்டுமே நினைக்கின்றனர்.

ஒரு வழி இருக்கிறது என்று நீங்கள் நம்பும்போது, நீங்கள் தானாகவே எதிர்மறை ஆற்றலை நேர்மறை ஆற்றலாக மாற்றுகிறீர்கள். அதாவது, நாம் திரும்பிவிடலாம் என்ற மனப்போக்கிலிருந்து, நாம் தொடர்ந்து முன்னோக்கிச் செல்லலாம் என்ற மனப்போக்கிற்கு நீங்கள் மாறுகிறீர்கள்.

ஒரு பிரச்சனையானாலும் சரி அல்லது ஓர் இன்னலானாலும் சரி, அது தீர்க்கப்பட முடியாதது என்று நீங்கள் நினைக்கும்போது மட்டுமே அது தீர்க்கப்பட முடியாததாக ஆகிறது. தீர்வுகள் சாத்தியம்தான் என்று நம்புவதன் மூலம் தீர்வுகளைக் கவர்ந்திழுங்கள். அது

சாத்தியமில்லை என்று சொல்வதற்கோ அல்லது நினைப்பதற்கோகூட மறுத்துவிடுங்கள்.

2. ஒரு சிறு இடைவேளை எடுத்துக் கொண்டு மீண்டும் புத்துணர்ச்சியோடு துவக்குங்கள். பல சமயங்களில், நாம் ஒரு பிரச்சனையோடு மிக நெருக்கமாக இருந்துவிடுவதால், புதிய தீர்வுகளையோ அல்லது புதிய அணுகுமுறைகளையோ நம்மால் பார்க்க முடியாமல் போய்விடுகிறது.

என்னுடைய நண்பர் ஒருவர் ஒரு பொறியாளராக இருக்கிறார். ஒருசில வாரங்களுக்கு முன்பு, ஒரு தனித்துவமான, புதிய அலுமினியக் கட்டடத்தை வடிவமைக்கும் வேலை அவரிடம் ஒப்படைக்கப்பட்டது. அப்படிப்பட்டக் கட்டடம் எதுவும் அதுவரை வடிவமைக்கப்பட்டிருக்கவோ அல்லது உருவாக்கப்பட்டிருக்கவோ இல்லை. ஒருசில நாட்களுக்கு முன்பு நான் அவரைப் பார்த்தபோது, அப்புதிய கட்டடம் எந்த நிலையில் இருந்தது என்று நான் அவரிடம் கேட்டேன்.

“அவ்வளவு சரியாக அமையவில்லை. இந்தக் கோடைக்காலத்தின்போது என் தோட்டத்தில் நான் போதிய நேரம் செலவிட்டிருக்கவில்லை என்று நினைக்கிறேன். கடினமான வடிவமைப்புப் பிரச்சனைகளை ஓய்வின்றி நான் தொடர்ந்து கையாளும்போது, புதிய யோசனைகளைப் பெறுவதற்கு நான் ஒரு சிறிய இடைவேளை எடுத்தாக வேண்டும்,” என்று அவர் கூறினார்.

அவர் மேலும் தொடர்ந்தார். “ஒரு மரத்தின் கீழே நின்று கொண்டு, என் கையில் ரப்பர் குழாயைப் பிடித்தபடி புல்லின்மீது தண்ணிர் பாய்ச்சிக் கொண்டிருக்கும்போது எனக்கு எவ்வளவு அற்புதமான பொறியியல் யோசனைகள் தோன்றும் தெரியுமா? அவற்றைக் கேட்டால் நீங்கள் வியந்து போவீர்கள்.”

அமெரிக்க அதிபர் ஐசன்ஹோவரிடம் ஒரு பத்திரிகையாளர், “நீங்கள் ஏன் அடிக்கடி வார இறுதியில் விடுமுறை எடுத்துக் கொள்கிறீர்கள்?” என்று கேட்டபோது அவர் கூறிய பதில், தன்னுடைய படைப்புத்திறனை அதிகப்படுத்திக் கொள்ள விரும்புகின்ற எவரொருவருக்கும் ஒரு சிறந்த அறிவுரையாக இருக்கும்.

ஐசன்ஹோவர் கூறிய பதில் இதுதான்: “ஒருவர் ஜெனரல் மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தை நடத்திக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, அல்லது அமெரிக்காவை வழிநடத்திக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, அவர் ஒரு மேசையருகே அமர்ந்து ஒரு காகிதக் குவியலுக்குள் முகம் புதைத்துக் கிடந்தால் அவரால் சிறப்பாக வேலை செய்ய முடியும் என்பதில் எனக்கு நம்பிக்கை இல்லை. உண்மையில், தன் மனம் தேவையற்ற விபரங்களில் மூழ்கிவிடாதபடி பார்த்துக் கொள்ள வேண்டியது ஓர் அதிபரின் பொறுப்பு. அது ஆசுவாசமாக இருக்க வேண்டும். அடிப்படைக் கொள்கைகள் மற்றும் காரணிகள் பற்றி அவர் சுயமாக சிந்திக்க வேண்டும். அப்போதுதான் தெளிவான மற்றும் சிறப்பான தீர்மானங்களை அவரால் மேற்கொள்ள முடியும்.”

என்னுடைய முன்னாள் வியாபாரக் கூட்டாளி ஒருவர், மாதத்திற்கு ஒரு முறை தன் மனைவியோடு மூன்று நாட்கள் வெளியூர் விடுமுறையில் சென்றுவிடுவார். ஒரு சிறு இடைவேளை எடுத்துக் கொண்டு மீண்டும் புத்துணர்ச்சியுடன் தன் வேலையைத் துவக்குவது தன்னுடைய மனத்திறனை அதிகரிப்பதாகவும், அதன் விளைவாகத் தான் தன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிக மதிப்புவாய்ந்தவராக இருக்க முடிகிறது என்றும் அவர் கூறுகிறார்.

நீங்கள் ஒரு முட்டுக்கட்டையை எதிர்கொள்ளும்போது, ஒட்டுமொத்தப் பணித்திட்டத்தையும் தூக்கி எறிந்துவிடாதீர்கள். மாறாக, மனரீதியான புத்துணர்ச்சியைப் பெறுங்கள். உங்கள் மனத்திற்குப் பிடித்த இசையைக் கேளுங்கள், அல்லது வெளியே ஆசுவாசமாக நடந்துவிட்டு வாருங்கள், அல்லது ஒரு குட்டித் தூக்கம் போடுங்கள். பிறகு நீங்கள் உங்கள் பிரச்சனையை மீண்டும் கையாளும்போது, நீங்கள் அறிவதற்கு முன்பாக ஒரு தீர்வு உங்களுக்குத் தோன்றும்.

பெரிய சூழ்நிலைகளிலும் நேர்மறையான பக்கத்தைப் பார்ப்பது வெகுமதி அளிக்கிறது. தான் தன் வேலையை இழந்தபோது அச்சூழ்நிலையின் நேர்மறையான பக்கத்தைப் பார்ப்பதன்மீது தான் கவனம் செலுத்தியது பற்றி ஓர் இளைஞர் என்னிடம் கூறினார். “நான் ஒரு

பெருநிறுவனத்தில் வேலை செய்து கொண்டிருந்தேன். ஒருநாள், நான் வேலையிலிருந்து நீக்கப்பட்டிருந்ததாகத் திடுதிப்பென்று என்னிடம் கூறப்பட்டது. அச்சமயத்தில் ஏதோ ஒரு பொருளாதாரப் பின்னடைவு ஏற்பட்டிருந்ததால், நிறுவனத்திற்கு அவ்வளவு 'மதிப்புக் கூட்டாத' ஊழியர்கள் பணிநீக்கம் செய்யப்பட்டதாக என்னிடம் தெரிவிக்கப்பட்டது.

"அந்த வேலையில் சம்பளமும் அவ்வளவு அதிகம் இருக்கவில்லை. ஆனால் நான் வளர்ந்து வந்த சூழ்நிலையை வைத்துப் பார்க்கும்போது, அது நல்ல சம்பளமாகத்தான் இருந்தது. நான் பணிநீக்கம் செய்யப்பட்டப் பிறகு ஒருசில மணிநேரம் நான் கோபமாக இருந்தேன். பிறகு, மாறுவேடம் புனைந்து வந்திருந்த ஓர் ஆசீர்வாதமாக அதைப் பார்ப்பதென்று நான் தீர்மானித்தேன். என் வேலை உண்மையில் எனக்குப் பிடிக்கவில்லை. நான் தொடர்ந்து அந்த வேலையில் நீடித்திருந்தால், நான் ஒருபோதும் வெகுதூரம் முன்னேறியிருக்க மாட்டேன். இப்போது, நான் உண்மையிலேயே செய்ய விரும்பிய ஒன்றைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு எனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கிடைத்திருந்தது. விரைவில், அதிகச் சம்பளத்துடன்கூடிய ஒரு வேலை எனக்குக் கிடைத்தது. அந்த வேலை எனக்கு மிகவும் பிடித்திருந்தது. என்னுடைய முந்தைய நிறுவனத்திலிருந்து நான் பணிநீக்கம் செய்யப்பட்டதுதான் எனக்கு நிகழ்ந்துள்ள மிகச் சிறந்த விஷயமாகும்."

எந்தவொரு சூழ்நிலையிலும் நீங்கள் எதைப் பார்க்கப் போவதாக எதிர்பார்க்கிறீர்களோ, அதையே நீங்கள் பார்ப்பீர்கள் என்பதை நினைவில் வைத்திடுங்கள். நல்ல பக்கத்தைப் பாருங்கள், தோல்வியைத் தோற்கடியுங்கள். நீங்கள் ஒரு தெளிவான கண்ணோட்டத்தை வளர்த்துக் கொண்டால், எல்லாமே உங்களுக்கு நல்லவிதமாக அமையும்.

உங்கள் சிந்தனைக்கு

பின்னடைவுகள், குறைபாடுகள், உளக்க இழப்புகள், ஏமாற்றமளிக்கும் பிற சூழ்நிலைகள் ஆகியவற்றைக் குறித்து ஒருவர் கொண்டிருக்கின்ற மனப்போக்கில்தான் வெற்றிக்கும் தோல்விக்கும் இடையேயான வேறுபாடு அடங்கியுள்ளது.

தோல்வியை வெற்றியாக மாற்றுவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஐந்து விஷயங்கள் இவை:

1. வெற்றிக்கு வழி வகுப்பதற்கு உங்களுடைய பின்னடைவுகளை ஆய்வு செய்யுங்கள். நீங்கள் ஒன்றில் தோல்வியுறும்போது, அதிலிருந்து பாடம் கற்றுக் கொண்டு, அடுத்த முறை வெற்றி பெறுங்கள்.
2. உங்களை நீங்களே ஆக்கப்பூர்வமாக விமர்சித்துக் கொள்வதற்கான துணிச்சலை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய குறைகளையும் பலவீனங்களையும் கண்டறிந்து, அவற்றைச் சரிசெய்து கொள்ளுங்கள். இது உங்களை ஒரு தொழில்முறையாளராக மாற்றும்.
3. அதிர்ஷ்டத்தைக் குறைகூறுவதை நிறுத்துங்கள். ஒவ்வொரு பின்னடைவையும் ஆய்வு செய்யுங்கள். எது தவறாகப் போனது என்பதைக் கண்டுபிடியுங்கள். அதிர்ஷ்டத்தைக் குறைகூறுவது தான் விரும்பும் இடத்திற்கு யாரையும் ஒருபோதும் கூட்டிச் சென்றதில்லை என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.
4. விடாமுயற்சியுடன் இருங்கள். பல்வேறு விதங்களில் முயற்சி செய்து பார்க்கத் தயங்காதீர்கள். உங்கள் பார்வை எப்போதும் உங்கள் இலக்கின்மீது இருக்கட்டும். ஆனால், ஒரு சுவரின்மீது முட்டிக் கொண்டிருக்காதீர்கள். புதிய அணுகுமுறைகளை முயற்சித்துப் பாருங்கள்.
5. ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் ஒரு நல்ல பக்கம் இருக்கிறது என்பதை மறக்காதீர்கள். அதைக்

கண்டுபிடியுங்கள். நல்ல பக்கத்தைப் பார்த்துவிட்டு, ஊக்க இழப்பைத் தூக்கி எறியுங்கள்.

12

நீங்கள் வளர்வதற்கு இலக்குகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்

நம்முடைய அறிவியல் கண்டுபிடிப்புகள், மருத்துவக் கண்டுபிடிப்புகள், பொறியியல் சாதனைகள், வியாபார வெற்றிகள் போன்ற மனிதகுல முன்னேற்றத்தின் ஒவ்வோர் அம்சமும் இவ்வுலகில் நிஜமாவதற்கு முன்பு யாரோ ஒருவரின் மனத்தில் காட்சிப்படுத்தப்பட்டன. நிலவு பூமியைச் சுற்றி வருவது ஒரு தற்செயலான கண்டுபிடிப்பின் விளைவு அல்ல. மாறாக, ‘விண்வெளியை வெற்றி கொள்ள வேண்டும் என்ற ஓர் இலக்கை அறிவியல் அறிஞர்கள் நிர்ணயித்ததுதான் அதற்குக் காரணம்.

ஓர் இலக்கு என்பது ஒரு நோக்கம், ஒரு குறிக்கோள். அது ஒரு கனவைவிட அதிகமானது. ஒரு கனவின்மீது நடவடிக்கை எடுக்கப்படும்போது அது ஓர் இலக்காக மாறுகிறது. “என்னால் அதைச் சாதிக்க முடிந்தால் நன்றாக இருக்கும்,” என்று ஆசைப்படுவதற்குப் பெயர் இலக்கு நிர்ணயம் அல்ல. “நான் இதை நோக்கித்தான் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறேன்” என்ற ஒரு தெளிவான, திட்டவட்டமான நோக்கம்தான் இலக்கு என்று அழைக்கப்படுகிறது.

ஓர் இலக்கு நிர்ணயிக்கப்படும்வரை எதுவும் நிகழ்வதில்லை, முன்னோக்கி எந்த நடவடிக்கைகளும் மேற்கொள்ளப்படுவதில்லை. இலக்குகள் இல்லாவிட்டால், தனிநபர்கள் தங்கள் வாழ்க்கையில் திக்குத் தெரியாமல் வெறுமனே அலைந்து திரிவர். தாங்கள் எங்கே போய்க் கொண்டிருக்கிறோம் என்று தெரியாமல் அவர்கள் தட்டுத்தடுமாறிச் செல்வதால், அவர்கள் எந்த இடத்தையும் சென்றடைவதில்லை.

உயிர்வாழ்வதற்குக் காற்று எப்படி இன்றியமையாததோ, அதேபோல வெற்றிக்கு இலக்குகள் இன்றியமையாதவை. ஓர் இலக்கு இல்லாமல் யாரும் குருட்டு அதிர்ஷ்டத்தில் வெற்றி பெற்றதில்லை. வாழ்வில் நீங்கள் எங்கே போக விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தெளிவாக வரையறுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

டேவ் மூனி என்பவர் ஒரு விளம்பர நிறுவனத்தின் அஞ்சல் பிரிவில் குறைந்த சம்பளத்துடன்கூடிய ஒரு சாதாரணமான வேலையில் சேர்ந்து, தனது இருபத்தேழாவது வயதில்

அந்நிறுவனத்தின் துணைத் தலைவராக உயர்ந்து, பின்னர் தன் முப்பத்து மூன்றாவது வயதில் 'குட் ஹியூமர் நிறுவனத்தின் தலைவராக ஆனார். இலக்குகளைப் பற்றிக் கூறுகையில், "நீங்கள் எங்கே இருந்தீர்கள் அல்லது இப்போது எங்கே இருக்கிறீர்கள் என்பது முக்கியமல்ல. நீங்கள் எங்கே போக விரும்புகிறீர்கள் என்பதுதான் முக்கியமான விஷயம்," என்று அவர் குறிப்பிட்டார்.

இது நீங்கள் உங்கள் மனத்தில் ஆணித்தரமாகப் பதிவு செய்து கொள்ள வேண்டிய ஒன்று: நீங்கள் எங்கே இருந்தீர்கள் அல்லது இப்போது எங்கே இருக்கிறீர்கள் என்பது முக்கியமல்ல. நீங்கள் எங்கே போக விரும்புகிறீர்கள் என்பதுதான் முக்கியமான விஷயம்.

முற்போக்கான பெருநிறுவனங்கள் தங்கள் நிறுவனத்திற்கான இலக்குகளைப் பத்துப் பதினைந்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பாகவே திட்டமிட்டுவிடுகின்றனர். முன்னணித் தொழில்களைக் கையாள்கின்ற அதிகாரிகள், "இன்றிலிருந்து பத்தாண்டுகளில் நம் நிறுவனம் எங்கே இருக்க வேண்டும் என்று நாம் விரும்புகிறோம்?" என்று

தங்களைத் தாங்களே கேட்டுக் கொள்ள வேண்டியது அவசியம். பிறகு, அதற்குத் தேவைப்படும் முயற்சிகளை அவர்கள் கணித்துக் கொள்கின்றனர். ஒரு புதிய தொழிற்சாலை வடிவமைக்கப்படும்போது, இன்றைய தேவைகளை மட்டும் மனத்தில் கொண்டு அது வடிவமைக்கப்படுவதில்லை. மாறாக, ஐந்து அல்லது பத்து ஆண்டுகளில் ஏற்படக்கூடிய தேவைகளையும் கருத்தில் கொண்டே அது திட்டமிடப்படுகிறது. இன்று எந்தப் பொருட்கள் குறித்து ஆராய்ச்சிகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றனவோ, அவை இன்னும் பத்துப் பதினைந்து ஆண்டுகளுக்குப் புழக்கத்தில் இருக்கப் போவதில்லை. நவீனப் பெருநிறுவனங்கள் தங்கள் எதிர்காலத்தை அதிர்ஷ்டத்திடம் ஒப்படைப்பதில்லை. நீங்கள் எப்படி?

முன்னோக்கிப் பார்க்கின்ற தொழில்களிலிருந்து ஒரு மதிப்பான பாடத்தை நம் ஒவ்வொருவராலும் கற்றுக் கொள்ள முடியும். குறைந்தபட்சம் பத்து ஆண்டுகள் முன்னோக்கி நாம் திட்டமிட வேண்டும். இன்றிலிருந்து பத்து ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு நீங்கள் எப்படிப்பட்ட நபராக இருக்க விரும்புகிறீர்களோ, அந்த நபராக இப்போது உங்களை நீங்கள் உங்கள் மனத்தில் காட்சிப்படுத்திப் பார்க்க வேண்டும். அப்போதுதான் ‘அந்த நபராக உங்களால் ஆக முடியும். இது ஒரு முக்கியமான சிந்தனை. முன்னோக்கித் திட்டமிடுவதை உதாசீனப்படுத்துகின்ற ஒரு நிறுவனம் எப்படி ஒரு சாதாரணமான நிறுவனமாகவே இருந்துவிடுகிறதோ, அதேபோல, நீண்டகால இலக்குகளை நிர்ணயிக்கத் தவறுகின்ற தனிநபர்கள் வாழ்வின் ஓட்டத்தில் மற்ற சாதாரண நபர்களைப்போல இருந்துவிடுவர், கூட்டத்தில் தொலைந்து போய்விடுவர். இலக்குகள் இல்லாமல் நம்மால் வளர முடியாது.

உண்மையான வெற்றியை அடைவதற்கு நாம் ஏன் நீண்டகால இலக்குகளை வரையறுத்துக் கொள்ள வேண்டும் என்பதற்கான ஓர் எடுத்துக்காட்டை நான் உங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்கிறேன். கடந்த வாரம், மைக்கேல் என்ற இளைஞர் தன் தொழில்வாழ்க்கை தொடர்பான ஒரு பிரச்சனையுடன் என்னைப் பார்க்க

வந்தார். அவர் நல்ல இங்கிதங்கள் கொண்டவராகவும் அறிவார்ந்தவராகவும் இருந்தார். அவருக்கு இன்னும் திருமணம் ஆகியிருக்கவில்லை. நான்கு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு அவர் தன் கல்லூரிப் படிப்பை முடித்திருந்தார்.

அவருடைய தற்போதைய வேலை, அவருடைய கல்வித் தகுதிகள், அவருடைய திறமைகள், பொதுவான பின்புலம் ஆகியவற்றைப் பற்றி நாங்கள் சிறிது நேரம் பேசினோம். பிறகு, நான் அவரிடம், “வேறு வேலைக்கு மாறுவது தொடர்பாக உதவி கேட்டு நீங்கள் என்னைப் பார்க்க வந்திருக்கிறீர்கள். நீங்கள் எந்த வகையான வேலையைத் தேடிக் கொண்டிருக்கிறீர்கள்?” என்று கேட்டேன்.

“அது பற்றிப் பேசத்தான் நான் உங்களிடம் வந்தேன். நான் என்ன வேலை செய்ய விரும்புகிறேன் என்று எனக்குத் தெரியவில்லை,” என்று அவர் கூறினார்.

அவருடைய பிரச்சனை எல்லோருக்கும் இருக்கின்ற ஒரு பொதுவான பிரச்சனைதான். அவருக்குப் பல நிறுவனங்களில் நேர்முகத் தேர்வுகளுக்கு ஏற்பாடு செய்து கொடுப்பது அவருக்கு உதவாது என்பதை நான் உணர்ந்தேன். ஒவ்வொரு வேலையாக முயற்சி செய்து பார்ப்பது ஒரு தொழில்வாழ்க்கையைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கான ஒரு மோசமான வழியாகும். ஏகப்பட்ட வேலைகள் இருக்கின்ற இன்றைய காலகட்டத்தில், சரியான வேலையைத் தேர்ந்தெடுப்பது சற்றுக் கடினமான விஷயம்தான். மைக்கேல் தன் தொழில்வாழ்க்கை தொடர்பாக உதவி கேட்டு வேறு எங்கேனும் போவதற்கு முன்பாக நான் அவருக்கு உதவ வேண்டும் என்பதை நான் அறிந்திருந்தேன். தான் எங்கே போக விரும்புகிறோம் என்பதை அவர் அறிந்து கொள்ள வேண்டும் என்பதில் நான் உறுதியாக இருந்தேன்.

எனவே, “உங்களுடைய தொழில்வாழ்க்கைக்கான திட்டத்தை நாம் இந்தக் கோணத்தில் இருந்து பார்க்கலாம். இன்றிலிருந்து பத்து ஆண்டுகளுக்குப் பின்னால் நீங்கள் எப்படி இருப்பீர்கள் என்பதை எனக்கு விவரிக்க முடியுமா?” என்று நான் அவரிடம் கேட்டேன். அவர் இக்கேள்வியைப் பற்றி ஒரு கணம் யோசித்துவிட்டு, “எல்லோரும்

விரும்புகின்ற அதே விஷயங்களைத்தான் நானும் விரும்புகிறேன். நல்ல சம்பளத்துடன்கூடிய ஒரு நல்ல வேலை, ஓர் அருமையான வீடு ஆகியவை எனக்கு வேண்டும். ஆனால் உண்மையில், எதிர்காலத்தில் நான் எப்படி இருக்க விரும்புகிறேன் என்பது பற்றி நான் அவ்வளவாக யோசித்ததில்லை," என்று பதிலளித்தார்.

"இது இயல்பானதுதான். ஆனால் நீங்கள் உங்கள் தொழில்வாழ்க்கையைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொண்டிருக்கின்ற விதம் எப்படி இருக்கிறது தெரியுமா? ஒரு விமான நிலையத்திற்குச் சென்று, "எனக்கு ஒரு பயணச்சீட்டுக் கொடுங்கள், என்று கேட்பதைப்போல இருக்கிறது. நீங்கள் எந்த ஊருக்குப் போக விரும்புகிறீர்கள் என்று நீங்கள் அவர்களிடம் தெளிவாகக் கூறாவிட்டால், பயணச்சீட்டுக்களை விற்பனை செய்பவர்களால் உங்களுக்கு உதவ முடியாது. அதேபோல, வாழ்வில் நீங்கள் எங்கே சென்றடைய விரும்புகிறீர்கள் என்பது எனக்குத் தெரியாவிட்டால், ஒரு வேலையைத் தேடுவதில் உங்களுக்கு என்னால் உதவ முடியாது. நீங்கள் எங்கே சென்றடைய விரும்புகிறீர்கள் என்பதை உங்கள் ஒருவரால் மட்டுமே கூற முடியும்," என்று நான் கூறினேன்.

இது மைக்கேலை ஆழமாக சிந்திக்க வைத்தது. அடுத்த இரண்டு மணிநேரம், பல்வேறு வேலைகளின் சாதக பாதகங்களை அலசுவதற்கு பதிலாக, இலக்குகளை எவ்வாறு நிர்ணயம் செய்வது என்பது பற்றி நாங்கள் கலந்துரையாடினோம். தொழில்வாழ்க்கையைத் திட்டமிடுவதில் ஒரு முக்கியமான பாடத்தை அவர் கற்றுக் கொண்டார் என்று நான் நம்புகிறேன். "நீங்கள் முதலடியை எடுத்து வைப்பதற்கு முன்பாக, நீங்கள் எங்கே போக விரும்புகிறீர்கள் என்பதை நீங்கள் அறிந்திருக்க வேண்டும்," என்பதுதான் அந்தப் பாடம்.

முன்னோக்கிச் சிந்திக்கும் நிறுவனங்களைப்போல முன்னோக்கித் திட்டமிடுங்கள். ஒரு விதத்தில் பார்த்தால், நீங்களே ஒரு வியாபார நிறுவனம்தான். உங்கள் திறமைகளும் திறன்களும்தான் உங்களுடைய விற்பனைப் பொருட்கள். மிக உயர்ந்த விலையைப் பெற்றுக் கொடுக்கக்கூடிய விதத்தில் நீங்கள் உங்கள் பொருட்களை

உருவாக்க வேண்டும். முன்னோக்கித் திட்டமிடுவது அதைச் சாத்தியமாக்கும்.

உங்களுக்கு உதவக்கூடிய இரண்டு நடவடிக்கைகள் இவை:

முதலில், தொழில்வாழ்க்கை, குடும்ப வாழ்க்கை, சமூக வாழ்க்கை ஆகிய மூன்று தளங்களில் உங்கள் எதிர்காலத்தை உங்கள் மனத்தில் காட்சிப்படுத்துங்கள். உங்கள் வாழ்க்கையை இவ்வாறு பிரித்துக் கொள்வது, உங்களுக்குக் குழப்பங்களும் சச்சரவுகளும் ஏற்படாமல் தவிர்க்கும், ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையை நீங்கள் பார்ப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவும்.

இரண்டாவது, பின்வரும் கேள்விகளுக்குத் தெளிவாகவும் திட்டவட்டமாகவும் பதிலளியுங்கள்: என் வாழ்வில் நான் என்ன சாதிக்க விரும்புகிறேன்? நான் யாராக இருக்க விரும்புகிறேன்? எது எனக்கு மனநிறைவைக் கொடுக்கும்?

கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள கேள்விகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

இன்றிலிருந்து பத்து ஆண்டுகளில் நான் எப்படி இருப்பேன்?

பத்தாண்டுகாலத் திட்ட வழிகாட்டி தொழில்வாழ்க்கை:

1. என் சம்பளம் எவ்வளவாக இருக்க வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன்?
2. நான் எவ்வளவு அதிகமான பொறுப்புகளைச் சுமக்க விரும்புகிறேன்?
3. நான் எவ்வளவு அதிகாரத்தைக் கொண்டவனாக இருக்க விரும்புகிறேன்?
4. என் வேலையிலிருந்து நான் என்ன கௌரவத்தை எதிர்பார்க்கிறேன்?

குடும்ப வாழ்க்கை:

1. எனக்கும் என் குடும்பத்திற்கும் நான் எந்த வகையான வாழ்க்கைத் தரத்தைக் கொடுக்க விரும்புகிறேன்?
2. நான் எத்தகைய வீட்டில் வாழ விரும்புகிறேன்?
3. நான் எத்தகைய உல்லாச விடுமுறைகளைக் கழிக்க விரும்புகிறேன்?
4. என் குழந்தைகள் தங்கள் படிப்பை முடித்துவிட்டு நிஜ உலகில் அடியெடுத்து வைக்கும்போது அவர்களுக்கு எந்த மாதிரியான பொருளாதார உதவியை நான் கொடுக்க விரும்புகிறேன்?

சமூக வாழ்க்கை:

1. நான் எத்தகைய நண்பர்களைப் பெற்றிருக்க விரும்புகிறேன்?
2. எந்தச் சமூகக் குழுக்களில் நான் சேர விரும்புகிறேன்?
3. சமுதாயத்தில் எந்த மாதிரியான தலைமைத்துவப் பதவிகளை நான் வகிக்க விரும்புகிறேன்?
4. மதிப்பான எந்தப் பணித்திட்டங்களை நான் தலைமையேற்று நடத்த விரும்புகிறேன்?

ஒருசில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, தன்னோடு சேர்ந்து எங்கள் நாய்க்குட்டிக்கு ஒரு சிறிய வீட்டைக் கட்ட வேண்டும் என்று என் இளைய மகன் என்னை வற்புறுத்தினான். எங்கள் நாய்க்குட்டி மிகவும் அறிவார்ந்தது. என் மகன் அது குறித்துப் பெருமிதமும் மகிழ்ச்சியும் கொண்டிருந்தான். அவனுடைய விடாமுயற்சி மற்றும் உற்சாகத்தின் விளைவாக, நாங்கள் இருவரும் அந்த நாய்க்குட்டிக்கு ஒரு வீட்டைக் கட்டத் தொடங்கினோம். தச்சு வேலை பற்றி எங்களுக்கு எதுவும் தெரியாது. நாங்கள் கட்டி முடித்திருந்த வீடு அதை நன்றாக வெளிப்படுத்தியது.

சில நாட்களுக்குப் பிறகு என் நண்பர் ஒருவர் எங்கள் வீட்டிற்கு வந்திருந்தபோது, நானும் என் மகனும் சேர்ந்து எங்கள் நாய்க்குட்டிக்காகக் கட்டியிருந்த வீட்டைப்

பார்த்துவிட்டு, "மரங்களுக்கு இடையே எதையோ குவித்து வைத்திருக்கிறீர்களே! அது என்ன?" என்று கேட்டார். "அது எங்கள் நாய்க்குட்டிக்கான வீடு," என்று நான் பதிலளித்தேன். பிறகு அவர் எங்கள் தவறுகள் ஒருசிலவற்றைச் சுட்டிக்காட்டிவிட்டு, "நீங்கள் ஏன் ஒழுங்காகத் திட்டமிடவில்லை? இப்போதெல்லாம் ஒரு வரைபடம் இல்லாமல் யாரும் ஒரு நாய்வீட்டைக் கட்டுவதில்லை," என்று கூறினார்.

எனவே, நீங்கள் உங்கள் எதிர்காலத்தை உங்கள் மனத்தில் காட்சிப்படுத்தும்போது, உங்கள் கற்பனையைக் கட்டவிழ்த்துவிட பயப்படாதீர்கள். மக்களின் கனவுகள் எவ்வளவு பெரியவையாக இருக்கின்றன என்பதன் அடிப்படையிலேயே அவர்கள் எடைபோடப்படுகின்றனர். ஒருவர் என்ன சாதிக்கவிரும்புகிறாரோ, அதைவிடப் பெரிதாக அவரால் ஒருபோதும் சாதிக்க முடியாது. எனவே, ஒரு பெரிய எதிர்காலத்தை மனக்காட்சிப்படுத்துங்கள்.

என்னிடம் பயிற்சி பெற்ற என் முன்னாள் மாணவர் ஒருவர் தன் வாழ்க்கைக்காக உருவாக்கிய திட்டத்தை நான் அப்படியே கீழே கொடுத்திருக்கிறேன். அதைப் படியுங்கள். அவர் தன் வீட்டை எப்படித் தன் மனத்தில் காட்சிப்படுத்தினார் என்பதை கவனியுங்கள். அவர் இத்திட்டத்தை எழுதியபோது, அவர் தன்னைத் தன் எதிர்காலத்தில் அழகாகப் பொருத்திப் பார்த்திருந்தார் என்பது வெளிப்படையாகத் தெரிகிறது.

"ஒரு கிராமப்புறப் பண்ணைத் தோட்டத்தை நான் சொந்தமாக்கிக் கொள்ள விரும்புகிறேன். கீழ்த்தளமும் ஒரு மாடியும் கொண்டதாக அது இருக்கும். வீட்டில் வெள்ளைத் தூண்கள் இருக்கும். வீட்டைச் சுற்றி ஒரு பாதுகாப்பு வேலி அமைக்கப்பட்டிருக்கும். மீன்பிடித்தல் எனக்கும் என் மனைவிக்கும் மிகவும் பிடிக்கும் என்பதால் எங்கள் முற்றத்தில் இரண்டு மீன்குளங்கள் இருக்கும். வீட்டின் பின்புறத்தில் எங்கள் 'டாபர்மேன்' நாய்களுக்கென்று நாய்வீடுகள் கட்டப்பட்டிருக்கும். சாலையிலிருந்து வீடுவரை காரோட்டி வருவதற்கு இரண்டு பக்கங்களிலும் மரங்கள் அணிவகுத்து நிற்கின்ற, வளைந்து நெளிந்து செல்கின்ற

ஓர் அழகான பாதை இருக்க வேண்டும் என்று நான் எப்போதுமே விரும்பி வந்துள்ளேன்.

"ஒரு வீடு என்பது வெறுமனே சாப்பிடுவதற்கும் தூங்குவதற்குமான ஓர் இடம் அல்ல. எனவே, அதை நான் என்னால் முடிந்த அளவு அழகுபடுத்தப் போகிறேன். கடவுளுக்கும் எங்கள் திட்டங்களில் பங்குண்டு. எங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் தேவாலயக் காரியங்களுக்காக நாங்கள் ஒரு குறிப்பிட்டத் தொகையைச் செலவு செய்வோம்.

"இன்றிலிருந்து பத்து ஆண்டுகளில், நான் என் குடும்பத்தோடு சேர்ந்து ஓர் உல்லாசக் கப்பற்பயணம் மேற்கொள்ள விரும்புகிறேன். நான் அத்தகைய உயர்ந்த நிலையை அடைய விரும்புகிறேன். படிப்பு, திருமணம் போன்றவற்றால் என் குழந்தைகள் வெவ்வேறு இடங்களுக்குப் போய்விடுவதற்கு முன்பாக நான் இதைச் செய்ய விரும்புகிறேன். எல்லா இடங்களையும் ஒரே நேரத்தில் சுற்றிப் பார்ப்பதற்கு எங்களுக்கு நேரம் கிடைக்காமல் போனால், ஐந்தாறு தனித்தனி விடுமுறைகளை எடுத்துக் கொண்டு, உலகின் பல்வேறு பகுதிகளுக்கு நாங்கள் சென்று வருவோம். என் குடும்பத்திற்காக நான் மேற்கொள்ளும் திட்டங்கள் அனைத்தும் என் வேலையில் நான் சிறப்பாகச் செயல்படுவதைச் சார்ந்துள்ளன. எனவே, நான் இவற்றையெல்லாம் சாதிக்க வேண்டும் என்றால், நான் என் வேலையில் கவனம் செலுத்த வேண்டியது அவசியம்."

அவர் இத்திட்டத்தை ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பு எழுதினார். அப்போது அவர் சிறியதாக இரண்டு கடைகள் வைத்திருந்தார். இப்போது அவர் ஐந்து கடைகளுக்குச் சொந்தக்காரராக இருக்கிறார். அவர் தன் பண்ணை வீட்டிற்காகப் பதினேழு ஏக்கர் நிலம் ஒன்றை வாங்கியிருக்கிறார். அவர் தன் இலக்கை நோக்கி சிந்தித்துக் கொண்டிருக்கிறார், அப்பாதையில் சரியாக முன்னோக்கிப் போய்க் கொண்டிருக்கிறார்.

உங்கள் வாழ்வின் மூன்று பகுதிகளும் ஒன்றுக்கொன்று பின்னிப் பிணைந்துள்ளன. ஒவ்வொன்றும் மற்றவற்றை ஓரளவு சார்ந்திருக்கின்றன.

ஆனால் உங்கள் வேலைதான் மற்ற இரண்டின்மீதும் மிக அதிகத் தாக்கம் ஏற்படுத்துவதாக இருக்கிறது. ஆயிரக்கணக்கான ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, ஒரு வெற்றிகரமான வேட்டைக்காரனாக இருந்த குகைமனிதன்தான் மிக மகிழ்ச்சியான குடும்ப வாழ்க்கையைக் கொண்டவனாகவும் பிறருடைய மதிப்பைப் பெற்றவனாகவும் இருந்தான். அது இன்றைக்கும் பொருந்துகிறது. நம் குடும்பத்திற்கு நாம் கொடுக்கின்ற வாழ்க்கைத் தரமும், சமுதாயத்தில் நாம் பெறுகின்ற மதிப்பும், நம் தொழில்வாழ்க்கையில் நாம் எவ்வளவு வெற்றிகரமாகத் திகழ்கிறோம் என்பதைச் சார்ந்திருக்கின்றன.

சில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, ஓர் அதிகாரியாக ஆவதற்கு என்ன தேவை என்பது பற்றி மேலாண்மை ஆராய்ச்சிக்கான மெக்கின்ஸி அமைப்பு மிகப் பெரிய அளவில் ஓர் ஆய்வை மேற்கொண்டது. வியாபாரம், அரசாங்கம், அறிவியல், மதம் ஆகிய பல்வேறு தளங்களைச் சார்ந்த தலைவர்களிடம் கேள்விகள் கேட்கப்பட்டன. பல்வேறு விதங்களில் இந்த ஆராய்ச்சியாளர்களுக்கு ஒரே பதில்தான் கிடைத்துக் கொண்டே இருந்தது: முன்னேறிச் செல்வதற்கான ஆழ்விருப்பம்தான் ஓர் அதிகாரிக்குத் தேவையான மிக முக்கியத் தகுதியாகும்.

பிரபல வணிகரான ஜான் வானமேக்கரின் இந்த அறிவுரையை எப்போதும் நினைவில் வைத்திடுங்கள்: “ஒருவன் எந்தக் காரியத்தைச் செய்து கொண்டிருக்கிறானோ, அது அவனை முழுமையாக ஆட்கொள்ளவில்லை என்றால், அவன் அவ்வளவாக எதுவும் சாதித்துக் கொண்டிருக்கவில்லை என்று பொருள்.”

ஆழ்விருப்பம் குறித்து ஏதேனும் நடவடிக்கை எடுக்கப்படும்போதுதான் அது சக்தியாக உருவெடுக்கிறது. நீங்கள் உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தைப் பின்தொடர்ந்து செல்லாவிட்டால், அதாவது, நீங்கள் பெரிதும் விரும்புகின்ற ஒன்றை நீங்கள் செய்யத் தவறினால், உங்கள் செயல்பாடுகள் சராசரிக்கும் கீழான விதத்தில் இருக்கும்படி அது செய்துவிடும்.

கல்லூரிச் செய்தித்தாள் ஒன்றிற்குப் பெரிதும் பங்களித்துக் கொண்டிருந்த, வளர்ந்து வந்து கொண்டிருந்த ஓர் இளம் எழுத்தாளரான டேனுக்கும் எனக்கும் இடையே நிகழ்ந்த ஓர் உரையாடல் இப்போது என் நினைவுக்கு வருகிறது. பத்திரிகைத் துறையில் ஒரு சிறந்த சாதனையாளராக உருவாவதற்கான அனைத்து அறிகுறிகளும் அவரிடம் தென்பட்டன. அவருடைய பட்டமளிப்பு விழாவிற்கு முன், நான் அவரிடம், "டேன், மேற்கொண்டு நீங்கள் என்ன செய்யப் போகிறீர்கள்? பத்திரிகைத் துறையில் ஏதேனும் செய்யத் திட்டமிட்டு இருக்கிறீர்களா?" என்று கேட்டேன். டேன் என்னைப் பார்த்துவிட்டு, "எழுதுவதும் செய்திக் குறிப்புகள் வெளியிடுவதும் எனக்கு மிகவும் பிடிக்கும். கல்லூரிச் செய்தித்தாளுக்காகப் பல்வேறு கட்டுரைகளையும் செய்திக் குறிப்புகளையும் நான் எழுதியது எனக்குக் குதுரகலத்தைக் கொடுத்தது என்பது உண்மைதான். ஆனால் பத்திரிகையாளர்களுக்கு நல்ல ஊதியம் கிடைப்பதில்லை. நான் பட்டினியால் சாக விரும்பவில்லை," என்று பதிலளித்தார்.

அதைத் தொடர்ந்து ஐந்து ஆண்டுகளாக அவரை நான் பார்க்கவும் இல்லை, அவரோடு பேசவும் இல்லை. பிறகு ஒருநாள் மாலையில், நியூ ஆர்லீன்ஸ் நகரில் அவரை நான் சந்தித்தேன். ஒரு மின்னணு நிறுவனத்தில் மனிதவள மேம்பாட்டுத் துறையின் உதவி இயக்குனராக அவர் வேலை செய்து கொண்டிருந்தார். அவர் என்னிடம் பேசியபோது, தன் வேலையில் தனக்கு மனநிறைவு கிடைக்கவில்லை என்று வெளிப்படையாகக் கூறினார். "டேவிட், நான் நல்ல சம்பளம் பெற்றுக் கொண்டிருக்கிறேன். நான் ஓர் அற்புதமான நிறுவனத்தில் பணியாற்றிக் கொண்டிருக்கிறேன். போதிய பொருளாதாரப் பாதுகாப்பும் இங்கு எனக்கு இருக்கிறது. ஆனால் என் இதயம் என் வேலையில் இல்லை. நான் என் கல்லூரிப் படிப்பை முடித்தக் கையோடு ஏதேனும் ஒரு பதிப்பகத்திலோ அல்லது செய்தித்தாள் நிறுவனத்திலோ வேலைக்குச் சேர்ந்திருக்க வேண்டும். என் வேலை எனக்குப் பிடிக்கவில்லை," என்று கூறினார்.

டேனின் மனப்போக்கில் சலிப்பும் ஆர்வமின்மையும் பிரதிபலித்தன. அவர் பல விஷயங்கள் குறித்து சந்தேக மனப்போக்கைக் கொண்டிருந்தார். அவர் தன்னுடைய தற்போதைய வேலையை விட்டுவிட்டுப் பத்திரிகைத் துறைக்குள் நுழைந்தால் மட்டுமே அவரால் உச்சபட்ச வெற்றியை அடைய முடியும். வெற்றிக்கு இதயப்பூர்வமான முயற்சி தேவை. எந்தவொரு வேலையின்மீது உண்மையிலேயே உங்களுக்கு ஆழ்விருப்பம் இருக்கிறதோ, அதைச் செய்யும்போது மட்டுமே உங்களால் இதயப்பூர்வமாகவும் ஆன்மப்பூர்வமாகவும் செயல்பட முடியும்.

டேன் தன் ஆழ்விருப்பத்தைப் பின்தொடர்ந்து சென்றிருந்தால், பத்திரிகைத் துறையில் அவரால் ஓர் உச்சநிலையை எட்டியிருக்க முடியும். காலப்போக்கில் அவர் நிறையப் பணம் சம்பாதித்திருப்பார், தற்போதைய வேலையில் கிடைக்காத மனநிறைவை அவர் அதிக அளவில் அடைந்திருப்பார்.

நீங்கள் செய்ய விரும்பாத ஒரு வேலையிலிருந்து நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்ற ஒரு வேலைக்கு மாறுவது என்பது பத்து வருடப் பழைய கார் ஒன்றில் ஐநூறு குதிரைத் திறன் கொண்ட மோட்டாரைப் பொருத்துவதைப் போன்றதாகும்.

நம் எல்லோருக்கும் ஆழ்விருப்பங்கள் இருக்கின்றன. நாம் உண்மையிலேயே என்ன செய்ய விரும்புகிறோம் என்பது பற்றி நாம் கனவு காண்கிறோம். ஆனால் ஒருசிலரே நம் ஆழ்விருப்பத்திடம் சரணாகதி அடைகிறோம். மற்றவர்கள், தங்கள் ஆழ்விருப்பத்திடம் சரணடைவதற்கு பதிலாக அதைக் கொலை செய்துவிடுகின்றனர். அத்தகைய கொலையைச் செய்வதற்கு ஐந்து ஆயுதங்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. அந்த ஆயுதங்களை அழித்துவிடுங்கள். அவை மிகவும் ஆபத்தானவை.

1. தன்னைத் தானே சிறுமைப்படுத்திக் கொள்ளுதல்: "நான் ஒரு மருத்துவராக ஆக விரும்புகிறேன்,

ஆனால் என்னால் அது முடியாது,” “எனக்கு மூளை கிடையாது” “நான் முயற்சித்தாலும் நான் தோற்றுவிடுவேன்,” “போதிய கல்வித் தகுதியோ அல்லது அனுபவமோ எனக்கு இல்லை,” போன்றவற்றைப் பலர் கூறி நீங்கள் கேட்டிருப்பீர்கள். தங்களைத் தாங்களே சிறுமைப்படுத்திக் கொள்வதன் மூலம் பல இளைஞர்கள் தங்கள் விருப்பங்களை அழித்துவிடுகின்றனர்.

2. பொருளாதாரப் பாதுகாப்புப் பற்றிய கவலை: “நான் இருக்கும் இடத்தில் எனக்குப் பொருளாதாரப் பாதுகாப்பு இருக்கிறது” என்று கூறுகின்றவர்கள் ‘பாதுகாப்பு ஆயுதங்களைப் பயன்படுத்தித் தங்கள் கனவுகளைக் கொன்றுவிடுகின்றனர்.
3. போட்டி பற்றிய தவறான நினைப்பு: “இத்துறையில் ஏற்கனவே அதிக எண்ணிக்கையிலானவர்கள் இருக்கின்றனர்,” “இத்துறையைச் சேர்ந்த மக்கள் ஏற்கனவே ஒருவர் தலையில் ஒருவர் ஏறி நிற்கின்றனர்,” போன்ற விமர்சனக் கருத்துக்கள் ஆழ்விருப்பங்களை வேகமாகக் குழி தோண்டிப் புதைத்துவிடுகின்றன.
4. பெற்றோரின் வற்புறுத்தல்: “நான் வேறொரு துறையைத் தேர்ந்தெடுக்க விரும்புகிறேன், ஆனால் என் பெற்றோருக்கு இதுதான் பிடித்திருக்கிறது. எனவே, நான் இதைத்தான் தேர்ந்தெடுத்தாக வேண்டும்,” என்று நூற்றுக்கணக்கான இளைஞர்கள் கூறி நான் கேட்டிருக்கிறேன். தங்கள் குழந்தைகள் என்ன செய்தாக வேண்டும் என்பதைப் பெரும்பாலான பெற்றோர் வேண்டுமென்றே அவர்கள்மீது திணிப்பதில்லை என்றுதான் நான் நம்புகிறேன். தங்கள் குழந்தைகள் வெற்றிகரமாக வாழ்வதைப் பார்க்கவே அறிவார்ந்த பெற்றோர் அனைவரும் விரும்புகின்றனர். தனக்கு ஏன் வேறொரு துறை பிடித்திருக்கிறது என்பதை ஓர் இளைஞனோ அல்லது ஒரு யுவதியோ பொறுமையாகத் தன் பெற்றோரிடம் விளக்கினால்,

அதை அந்தப் பெற்றோர் பொறுமையாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்டால், பிறகு அங்கு எந்தச் சச்சரவும் இருக்காது. தொழில்வாழ்க்கையைத் தேர்ந்தெடுப்பதைப் பொருத்தவரை அவர்கள் இருவரின் நோக்கமும் ஒன்றுதான். அதாவது, வெற்றிதான் அவர்கள் இருவருடைய இலக்காகவும் இருக்கிறது.

5. குடும்பப் பொறுப்பு: "ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பு நான் என் துறையை மாற்றியிருந்தால், அது ஓர் அறிவார்ந்த செயலாக இருந்திருக்கும். ஆனால் இப்போது எனக்கு ஒரு குடும்பம் இருக்கிறது. எனவே, இனி என்னால் வேறொன்றுக்கு மாற முடியாது" என்ற மனப்போக்கு உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தைப் பலி வாங்கக்கூடிய இன்னோர் ஆயுதமாகும்.

இந்த ஐந்து ஆயுதங்களையும் தூக்கியெறிந்துவிடுங்கள். முழு ஆற்றலை வளர்த்துக் கொள்வதற்கும் முழு சக்தியைப் பெறுவதற்குமான ஒரே வழி, உங்களுக்கு மிகவும் விருப்பமான ஒன்றைச் செய்வதுதான். உங்கள் ஆழ்விருப்பத்திடம் சரணடைந்துவிடுங்கள்; உற்சாகம், ஆற்றல், மனமகிழ்ச்சி, சிறந்த ஆரோக்கியம் ஆகியவற்றைப் பெறுங்கள். உங்கள் ஆழ்விருப்பத்திற்கு முன்னுரிமை கொடுக்கக் காலம் கடந்துவிடவில்லை.

உண்மையிலேயே மிகப் பெரிய வெற்றியாளர்களாகத் திகழ்கின்றவர்களில் பெரும்பாலானோர், ஒரு வாரத்திற்கு நாற்பத்தெட்டு மணிநேரத்திற்கு அதிகமாக உழைக்கின்றனர். அதிகப்படியான வேலை குறித்து அவர்கள் குறைகூறி நீங்கள் கேட்க மாட்டீர்கள். வெற்றிகரமான மக்களின் பார்வை எப்போதும் தங்கள் இலக்கின்மீது குவிந்திருக்கிறது. இது அவர்களுக்கு ஆற்றலளிக்கிறது.

விஷயம் இதுதான்; உங்கள் மனத்திற்குப் பிடித்த ஓர் இலக்கை நிர்ணயித்து, அதை நோக்கிச் செயல்பட நீங்கள் உறுதி பூணும்போது, உங்கள் ஆற்றல் அதிகரிக்கிறது, அது

பன்மடங்கு பெருகுகிறது. ஓர் இலக்கைத் தேர்ந்தெடுத்து, அதைச் சாதிப்பதற்குத் தங்களால் இயன்ற அனைத்தையும் செய்கின்ற மக்களால் புதிய ஆற்றலைத் தங்களுக்குள் கண்டறிய முடியும். இலக்குகள் சலிப்பைப் போக்குகின்றன. நாட்பட்டப் பல நோய்களையும் அவை குணமாக்குகின்றன.

இலக்குகளின் சக்தி பற்றி இன்னும் ஆழமாக நாம் ஆய்வு செய்யலாம். நீங்கள் உங்கள் ஆழ்விருப்பத்திடம் உங்களை ஒப்படைத்துவிடும்போது, ஓர் இலக்கு உங்களை முழுவதுமாக ஆட்கொள்ள நீங்கள் அனுமதிக்கும்போது, அந்த இலக்கை நிறைவேற்றுவதற்குத் தேவையான உடல்ரீதியான சக்தியையும் ஆற்றலையும் உற்சாகத்தையும் நீங்கள் பெறுகிறீர்கள். அதே சமயத்தில், சம அளவு மதிப்புக் கொண்ட இன்னொன்றையும் நீங்கள் பெறுகிறீர்கள். உங்கள் இலக்கை நோக்கிச் செல்வதற்குத் தேவையான அகவழிகாட்டுதலும் உங்களுக்குக் கிடைக்கிறது.

உங்களை ஆழமாக ஆட்கொள்கின்ற ஓர் இலக்கு, நீங்கள் அந்த இலக்கை அடைவதற்கான பாதையில் தொடர்ந்து உங்களை வைத்திருப்பது ஓர் அதிசயமான விஷயமாகும். இது அபத்தம் என்று நினைத்துவிடாதீர்கள். நீங்கள் உங்களை உங்கள் இலக்கிற்கு அர்ப்பணிக்கும்போது, அந்த இலக்கு உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குள் சென்று அங்கு பதிந்துவிடுகிறது. உங்கள் ஆழ்மனம் எப்போதும் சமநிலையில் இருக்கிறது. ஆனால் உங்கள் வெளிமணம் அப்படி இருப்பதில்லை. உங்கள் ஆழ்மனம் என்ன யோசித்துக் கொண்டிருக்கிறதோ, அந்த யோசனைக்கு இணக்கமாக உங்கள் வெளிமணம் இருக்கும்போது மட்டுமே அதனால் சமநிலையில் இருக்க முடியும். உங்கள் ஆழ்மனத்தின் முழு ஒத்துழைப்பு இல்லாவிட்டால், நீங்கள் தயங்குவீர்கள், குழப்பமடைவீர்கள், தீர்மானம் எதுவும் எடுக்க முடியாமல் தடுமாறுவீர்கள். உங்கள் இலக்கு உங்கள் ஆழ்மனத்தில் ஆழமாகப் பதிந்திருக்கும்போது, நீங்கள் தானாகவே சரியான வழியில் செயல்படுவீர்கள். ஏனெனில், உங்கள் வெளிமணம் அப்போது தெளிவாகவும் திட்டவட்டமாகவும் சிந்திக்கும்.

இதை இரண்டு கற்பனை நபர்கள் வாயிலாக நாம் விளக்கலாம். நீங்கள் தொடர்ந்து இதைப் படிக்கும்போது, உங்களுக்குத் தெரிந்த உண்மையான நபர்களிடம் இப்பண்புநலன்களை நீங்கள் காண்பீர்கள். நாம் அந்தக் கற்பனை மனிதர்களை மார்க்கோ மற்றும் தாமஸ் என்று அழைக்கலாம். இவர்கள் இருவரும் ஒரே ஒரு விஷயத்தைத் தவிர மற்ற அனைத்து அம்சங்களிலும் ஒன்றுபோல இருக்கின்றனர். மார்க்கோவிடம் ஒரு திட்டவட்டமான இலக்கு இருக்கிறது, ஆனால் தாமஸிடம் அப்படிப்பட்ட இலக்கு எதுவும் இல்லை. தான் எப்படிப்பட்டவனாக ஆக விரும்புகிறோம் என்பது பற்றிய ஒரு தெளிவான படம் மார்க்கோவிடம் இருக்கிறது. இன்றிலிருந்து பத்து ஆண்டுகளில் தான் ஒரு பெருநிறுவனத்தின் துணைத் தலைவராக இருப்பதுபோல அவன் தன் மனத்தில் காட்சிப்படுத்துகிறான்.

அவன் தன்னுடைய இலக்கிடம் சரணடைந்துவிட்டதால், அந்த இலக்கு அவனுடைய ஆழ்மனத்தின் மூலமாக, "இதைச் செய்" என்றோ, அல்லது, "அதைச் செய்யாதே; நீ போக விரும்புகின்ற இடத்திற்கு உன்னை அழைத்துச் செல்ல அது உதவாது" என்றோ கூறுகிறது. "நீ நிஜமாக்க விரும்புகின்ற உருவம் நான்தான். என்னை நிஜமாக்குவதற்கு நீ செய்ய வேண்டியது இதுதான்..." என்று அது தொடர்ந்து அவனிடம் பேசிக் கொண்டே இருக்கிறது.

மார்க்கோவின் இலக்கு அவனைச் சரியான பாதையில் வழிநடத்துகிறது. அவன் மேற்கொள்கின்ற அனைத்து நடவடிக்கைகளிலும் அது அவனுக்குத் திட்டவட்டமான வழிகாட்டுதல்களைக் கொடுக்கிறது. மார்க்கோ ஒரு கோட்டும் சூட்டும் வாங்கும்போது, அவனுடைய இலக்கு அவனிடம் பேசி, அவன் ஓர் அறிவார்ந்த தேர்ந்தெடுப்பை மேற்கொள்ள அவனுக்கு உதவுகிறது. அவன் அடுத்த வேலைக்கு உயர்வதற்கு அவன் என்னென்ன நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும், வியாபாரக் கருத்தரங்கில் அவன் என்ன பேச வேண்டும், சச்சரவுகள் ஏற்படும்போது அவன் என்ன செய்ய வேண்டும், அவன் எதைப் படிக்க வேண்டும், அவன் எந்த உறுதியான

நிலைப்பாட்டை எடுக்க வேண்டும் போன்றவற்றை அவனுக்குக் காட்ட அவனுடைய இலக்கு உதவுகிறது. அவன் லேசாகத் தன் பாதையிலிருந்து விலகினாலும்கூட, அவனுடைய ஆழ்மனத்தில் பாதுகாப்பாக இருக்கின்ற அவனுடைய அகவழிகாட்டி அவனை எச்சரித்து, அவன் மீண்டும் சரியான பாதைக்குத் திரும்புவதற்கு அவன் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதை அவனுக்குக் காட்டுகிறது.

மறுபுறம், தாமஸுக்கு எந்த இலக்கும் இல்லை. அவனை வழிநடத்துவதற்கு அவனுக்கு எந்த அகவழிகாட்டியும் இல்லை. அவன் சுலபமாகக் குழப்பமடைந்துவிடுகிறான். அவனுடைய நடவடிக்கைகள் எந்தவொரு தனிப்பட்டக் கொள்கையையும் பிரதிபலிப்பதில்லை. என்ன செய்வதென்று தெரியாமல் அவன் தடுமாறுகிறான், தயங்குகிறான், அனுமானிக்கிறான். ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோள் அவனுக்கு இல்லாததால், சராசரிக்கும் கீழான ஒரு நிலையில் அவன் உழலுகிறான்.

இப்போது நாம் பார்த்த இரண்டு நபர்களின் நிலைமையையும் இக்கணமே மீண்டும் படிக்குமாறு நான் உங்களுக்குப் பரிந்துரைக்கிறேன். அதிலுள்ள கருத்துக்கள் உங்கள் மனத்தில் பதியட்டும். பிறகு உங்களைச் சுற்றிலும் பாருங்கள், வெற்றிகரமான மக்கள் வகிக்கின்ற உயர்ந்த பதவிகளை ஆய்வு செய்யுங்கள். அவர்களில் ஒருவர்கூட விதிவிலக்கின்றி, எல்லோரும் எப்படித் தங்கள் குறிக்கோள்களுக்குத் தங்களை அர்ப்பணித்துக் கொண்டுள்ளனர் என்பதை கவனியுங்கள். மாபெரும் அளவில் வெற்றிகரமாகத் திகழ்கின்ற ஒருவருடைய வாழ்க்கை எப்படி ஒரு குறிக்கோளைச் சுற்றிப் பின்னிப் பிணைந்துள்ளது என்பதை கவனியுங்கள்.

உங்கள் இலக்கு என்னவென்று தெளிவாக வரையறுத்துக் கொண்டு, அந்த இலக்கிடம் சரணடைந்துவிடுங்கள். அது உங்களை ஆட்கொள்ளட்டும். அந்த இலக்கை அடைவதற்குத் தேவையான அகவழிகாட்டுதலை அது உங்களுக்கு வழங்கட்டும்.

சில சமயங்களில், சனிக்கிழமை காலை வேளையில் நாம் கண்விழிக்கும்போது, எந்தத் திட்டமும் இல்லாமல் நாம்

கண்விழிக்கிறோம். நாம் அன்று என்ன செய்யப் போகிறோம் என்று நாம் மனத்தளவில் சிந்தித்திருக்கவும் மாட்டோம் அல்லது எழுத்துப்பூர்வமாக வடித்திருக்கவும் மாட்டோம். அப்படிப்பட்ட நாட்களில் நாம் அதிகமாக ஒன்றும் சாதிப்பதில்லை. நாம் எந்தக் குறிக்கோளும் இன்றி அன்றைய நாளை வெறுமனே ஓட்டிவிடுகிறோம். நாளின் முடிவில், ஒருவழியாக அன்றைய நாள் முடிவுக்கு வந்துவிட்டது குறித்து நாம் மகிழ்ச்சி கொள்கிறோம். ஆனால் நாம் ஒரு திட்டத்துடன் ஒரு நாளை அணுகும்போது, பல விஷயங்களை நாம் செய்து முடிக்கிறோம்.

மிகப் பரவலான இந்த அனுபவம் ஒரு முக்கியமான பாடத்தை நமக்குக் கொடுக்கிறது: நாம் ஏதேனும் ஒன்றைச் சாதிக்க விரும்பினால், அதைச் சாதிக்க நாம் திட்டமிட வேண்டும்.

இரண்டாம் உலகப் போருக்கு முன்பு, அணுக்களுக்குள் உள்ளடங்கியிருந்த ஆற்றலை நம்முடைய அறிவியலறிஞர்கள் கண்டுபிடித்தனர். ஆனால் ஓர் அணுவை எவ்வாறுபிளப்பது, அதன் அளப்பரிய ஆற்றலை எவ்வாறு கட்டவிழ்த்துவிடுவது என்பது பற்றி அவர்களுக்கு அவ்வளவாக எதுவும் தெரிந்திருக்கவில்லை. ஆனால் அமெரிக்கா அப்போருக்குள் நுழைந்தபோது, ஓர் அணுகுண்டுக்கு இருந்த சக்தியை அவர்கள் கண்டனர். எனவே, ‘ஓர் அணுகுண்டை உருவாக்குதல்’ என்ற ஒரே ஓர் இலக்கை அடைவதற்கு ஓர் அவசரச் செயற்திட்டம் உருவாக்கப்பட்டது. அதைத் தொடர்ந்து ஏற்பட்ட மற்ற நிகழ்வுகளை உலகம் அறியும்.

இலக்குகளை நிர்ணயிப்பது விஷயங்களை நடத்திக் கொடுக்கும்.

உற்பத்திப் பிரிவின் தலைவர்கள், தங்களுடைய பொருட்களுக்கான உற்பத்தி இலக்குகளையும் அவற்றுக்கான அட்டவணைகளையும் முன்கூட்டியே திட்டமிட்டு அமைத்து, அவற்றின்படி செயல்படாவிட்டால், நம்முடைய மாபெரும் உற்பத்தி அமைப்புமுறை முற்றிலும் வீணாகிவிடும். விற்பனையாளர்களுக்கு விற்பனை இலக்குகள் கொடுக்கப்பட்டால் மட்டுமே அவர்களால் அதிகமாக விற்க முடியும் என்பதை விற்பனை மேலாளர்கள்

அறிந்துள்ளனர். ஒரு காலக்கெடு நிர்ணயிக்கப்பட்டால் மட்டுமே மாணவர்கள் தங்கள் பணித்திட்டங்களை உரிய நேரத்தில் செய்து முடிப்பார்கள் என்பதைப் பேராசிரியர்கள் அறிந்துள்ளனர்.

நீங்கள் வெற்றியை நோக்கிச் சென்று கொண்டிருக்கின்ற இவ்வேளையில்,இலக்குகளை நிர்ணயம் செய்யுங்கள். விஷயங்களை நீங்கள் எப்போது செய்து முடிக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதை உணர்த்துவதற்கான காலக்கெடுக்கள், எந்தத் தேதிக்குள் எந்தெந்த விஷயங்களைச் செய்து முடிக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதற்கான வரையறைகள் ஆகியவற்றைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் எவ்வளவு செய்து முடிக்கத் திட்டமிடுகிறீர்களோ, நீங்கள் அவ்வளவு மட்டுமே செய்து முடிப்பீர்கள்.

மனிதர்களின் ஆயுட்காலத்தைப் பற்றிய ஆய்வில் ஒரு தலைசிறந்த நிபுணராகத் திகழ்கின்ற, டுலேன் மருத்துவப் பல்கலைக்கழகத்தைச் சேர்ந்த டாக்டர் ஜார்ஜ் பர்ச் இப்படிக் கூறுகிறார்: "உங்கள் உயரம், பரம்பரை, உணவுப் பழக்கம், மன இறுக்கம், தனிப்பட்டப் பழக்கவழக்கங்கள் ஆகிய பல்வேறு காரணிகள் உங்கள் ஆயுட்காலத்தைத் தீர்மானிக்கின்றன. உங்கள் ஆயுட்காலத்தை முடிவுக்குக் கொண்டுவருவதற்கான மிகச் சுலபமான வழி, உங்கள் பணியிலிருந்து உடனே ஒய்வு பெற்றுவிட்டு எதுவும் செய்யாமல் இருந்துவிடுவதுதான். உயிர்வாழ்வதற்கு ஒவ்வொரு மனிதனும் வாழ்வில் ஏதோ ஒன்றில் ஆர்வம் கொண்டிருக்க வேண்டும். அவன் தொடர்ந்து அந்த ஆர்வத்தைத் தக்கவைத்துக் கொள்ள வேண்டும்."

தேர்ந்தெடுப்பதற்கான சுதந்திரம் நம் ஒவ்வொருவருக்கும் இருக்கிறது. பணியிலிருந்து ஒய்வு பெறுவது நமக்கு ஒரு துவக்கமாகவும் இருக்கலாம் அல்லது ஒரு முடிவாகவும் இருக்கலாம். எதுவுமே செய்யாமல் வெறுமனே சாப்பிடுவதும் தூங்குவதுமாக இருப்பது உங்களுக்கு நீங்களே விஷம் வைத்து விரைவாக உங்களைக் கொன்றுவிடுவதற்கு வழி வகுக்கின்ற ஒரு செயலாகும். ஒய்வு வாழ்க்கை ஒரு குறிக்கோளுடன்கூடிய வாழ்க்கைக்கான முடிவு என்று நினைக்கின்ற

பெரும்பாலான மக்கள், அதுவே தங்கள் ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கையின் முடிவு என்பதைக் காண்கின்றனர். இலக்குகள் இல்லாத மக்கள் விரைவில் தங்கள் வாழ்க்கையை வீணடித்துவிட்டு மடிந்துவிடுகின்றனர்.

தொடர்ந்து ஏதோ ஒரு சுவாரசியமான காரியத்தில் தன்னை ஈடுபடுத்திக் கொண்டு எப்போதும் சுறுசுறுப்பாக இருப்பது ஒய்வுக் காலத்தைக் கழிப்பதற்கான அறிவார்ந்த வழியாகும். என் அருமை நண்பர்களில் ஒருவரான லூ கார்டன் தன் ஒய்வுக் காலத்தைக் கழிப்பதற்கு இந்த வழியைத் தேர்ந்தெடுத்தார். அட்லாண்டா நகரின் மிகப் பெரிய வங்கிகளில் ஒன்றின் துணைத் தலைவராக இருந்து பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு அவர் அப்பணியிலிருந்து ஒய்வு பெற்ற நாள் அவருக்கு ஒரு துவக்கமாக அமைந்தது. தன்னை ஒரு வியாபார ஆலோசனையாளராக அவர் நிலைப்படுத்தினார். அவர் செயல்பட்ட வேகம் ஆச்சரியத்திற்குரியது.

இப்போது தன் அறுபதுகளில் இருக்கின்ற அவர், ஏராளமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஆலோசனை வழங்கி வருகிறார். அவர் ஒரு மிகச் சிறந்த பேச்சாளராகவும் திகழ்கிறார். அவருடைய சொற்பொழிவுகளுக்கு அமெரிக்கா நெடுகிலும் கடும் கிராக்கி இருக்கிறது. நான் அவரைப் பார்க்கின்ற ஒவ்வொரு முறையும், அவர் இளமையாகிக் கொண்டே போவதுபோலத் தோன்றுகிறது. ஒரு முப்பது வயது நபருக்குரிய உற்சாகத்துடன் அவர் இருக்கிறார். மற்ற எந்த வயதுக்காரர்களைவிடவும், அறுபது வயதைக் கடந்துள்ள இவர் தன் வாழ்க்கையிலிருந்து அதிகமான விஷயங்களை அறுவடை செய்து கொண்டிருக்கிறார் என்று என்னால் உறுதியாகக் கூற முடியும்.

இவரைப் போன்றவர்கள் தங்களுக்கு வயதாகிவிட்டதாகக் கூறிப் புலம்புவதில்லை, தங்கள்மீது கழிவிரக்கம் கொள்வதில்லை.

தீவிரமான இலக்குகளைக் காட்டிலும் ஒருவரை உயிரோடு வைத்திருக்கக்கூடியது வேறு எதுவும் இல்லை. என்னுடைய கல்லூரித் தோழன் ஒருவனுடைய தாயாருக்குப் புற்றுநோய் ஏற்பட்டபோது என் நண்பனுக்கு

இரண்டு வயது. அவருக்கு அந்நோய் இருப்பது கண்டுபிடிக்கப்பட்டதற்கு மூன்று மாதங்களுக்கு முன்பாகத்தான் அவருடைய கணவர் இறந்திருந்தார். என் நண்பனின் தாயார் நீண்டகாலம் உயிர்வாழ மாட்டார் என்று அவருடைய மருத்துவர்கள் கூறினர். ஆனால் அவர் அதை ஏற்றுக் கொள்ளவில்லை. தன் இரண்டு வயது மகனை எப்படியாவது கல்லூரிப் படிப்பை முடிக்க வைத்தே தீருவது என்பதில் அவர் உறுதியாக இருந்தார். தன் கணவர் விட்டுச் சென்றிருந்த ஒரு சிறு கடையை அவர் ஏற்று நடத்தத் திட்டமிட்டார். அவர் ஏகப்பட்ட அறுவைச் சிகிச்சைகளுக்கு உட்பட வேண்டியிருந்தது. ஒவ்வொரு முறையும், “நீங்கள் இன்னும் ஒருசில மாதங்கள் மட்டுமே பிழைத்திருப்பீர்கள்,” என்று அவருடைய மருத்துவர்கள் அவரிடம் கூறினர்.

என் நண்பரின் தாயாரின் புற்றுநோய் ஒருபோதும் குணமாகவில்லை. ஆனால், அவருடைய மருத்துவர்கள் கூறிய ‘ஒருசில மாதங்கள்’ இருபது ஆண்டுகளாக நீண்டது. தன் மகன் கல்லூரியிலிருந்து பட்டம் பெறுவதை அவர் பார்த்தார். ஆறு வாரங்களுக்குப் பிறகு அவர் இறந்துவிட்டார்.

ஓர் இலக்கு, ஒரு தீவிரமான ஆழ்விருப்பம், நிச்சயமான மரணத்தை இருபது ஆண்டுகள் தள்ளிப்போடப் போதுமான அளவு சக்திவாய்ந்ததாக இருந்தது.

நீண்டகாலம் உயிர்வாழ்வதற்கு இலக்குகளைப் பயன்படுத்துங்கள். நீண்டகாலம் உயிர்வாழ்வதற்கு, ஏதோ ஒன்றைச் செய்வது குறித்த ஆழ்விருப்பத்தைவிட அதிக சக்திவாய்ந்த மருந்து இவ்வுலகில் வேறு எதுவும் இல்லை. இதை உங்கள் மருத்துவர்கூட ஒப்புக் கொள்வார்.

உச்சபட்ச வெற்றியை அடைவதில் உறுதியாக இருக்கின்ற ஒருவர், முன்னேற்றம் என்பது படிப்படியாக ஏற்படுகின்ற ஒன்று என்ற கொள்கையைக் கற்றுக் கொள்கிறார். ஒரு வீடு என்பது ஒவ்வொரு செங்கலாக உருவாக்கப்படுகிறது. கால்பந்துப் போட்டியில் சாம்பியன் பட்டத்தை வெல்வதற்கு ஒவ்வொரு போட்டியாக முதலில் வெற்றி பெற்று வர வேண்டும். ஒரு பேரங்காடி, ஒரு நேரத்தில் ஒரு புதிய வாடிக்கையாளர் என்ற வீதத்தில்

வளர்கிறது. ஒவ்வொரு பெரிய சாதனையும் பல சிறிய சாதனைகளின் ஒரு தொடர்ச்சிதான்.

பிரபல எழுத்தாளரான எரிக் செவரீட், 1957ம் ஆண்டு ஏப்ரல் மாதம் வெளியான ரீடர்ஸ் டைஜஸ்ட் இதழில், தனக்குக் கிடைத்திருந்த மிகச் சிறந்த அறிவுரையான "அடுத்த மைல் பற்றி எழுதினார். அதில் ஒரு பகுதியை நான் இங்கு கொடுத்திருக்கிறேன்:

"இரண்டாம் உலகப் போரின்போது, பர்மாவுக்கும் இந்தியாவுக்கும் இடையேயான எல்லைப் பகுதியில் அமைந்த ஒரு பெரிய காட்டுக்குள் நானும் வேறு சிலரும் பாராசூட்டுகள் மூலம் ஒரு ராணுவப் போக்குவரத்து விமானத்திலிருந்து கீழே குதிக்க வேண்டியதாயிற்று. அந்த விமானம் மிகவும் பழுதடைந்திருந்தது. எங்களை மீட்க ஒரு ராணுவ மீட்புக் குழு வருவதற்கு நாங்கள் பல வாரங்கள் காத்திருக்க வேண்டியிருந்தது. பிறகு நாங்கள் ஒரு நீண்ட நடைபயணத்தைத் துவக்கினோம். அது மிகவும் கடினமானதாக இருந்தது. மலைகளின் ஊடாக நாங்கள் 140 மைல் தூரம் நடக்க வேண்டியிருந்தது. ஆகஸ்ட் மாத வெப்பமும் பருவகால மழையும் எங்களைச் சித்திரவதை செய்தன.

"நாங்கள் நடக்கத் தொடங்கிய ஒரு மணிநேரத்தில், என்னுடைய ஒரு பாதத்தில் ஒரு பெரிய ஆணி குத்தியது. அன்று மாலைக்குள் என்னுடைய இரண்டு பாதங்களிலும் ஓர் ஐம்பது சென்ட் நாணயத்தின் அளவுக்குக் கொப்பளங்கள் முளைத்து அவற்றிலிருந்து ரத்தம் கசிந்து கொண்டிருந்தது. என்னால் 140 மைல்கள் நடக்க முடியுமா என்று நான் யோசித்தேன். என்னைவிட மோசமான நிலையில் இருந்த சிலரால் இவ்வளவு நீண்ட தூரத்தைக் கடக்க முடியுமா என்றும் நான் யோசித்தேன். எங்களால் முடியாது என்று நாங்கள் உறுதியாக நம்பினோம். ஆனால், அடுத்த மலைமுகடுவரை எப்படியாவது எங்களால் நடந்துவிட முடியும் என்றும், இரவில் அடுத்த கிராமத்தை எங்களால் எப்படியாவது அடைந்துவிட முடியும் என்றும் நாங்கள் நம்பத் தொடங்கினோம். உண்மையில் நாங்கள் அவ்வளவுதான் செய்ய வேண்டியிருந்தது...

“இரண்டரை லட்சம் வார்த்தைகளைக் கொண்ட ஒரு புத்தகத்தை எழுதுவதற்காக நான் என் வேலையையும் வருவாயையும் விட்டுவிட்டு வந்தபோது, அந்தப் பணித்திட்டத்தின் ஒட்டுமொத்த வீச்சைப் பற்றி என்னால் கவலைப்படாமல் இருக்க முடியவில்லை. என் தொழில் குறித்து நான் கொண்டிருந்த கர்வத்தை விட்டுத்தள்ள நான் தயாராக இருந்தேன். நான் அப்புத்தகத்தை எழுதத் தொடங்கியபோது, அடுத்தப் பக்கத்தைப் பற்றியோ அல்லது அடுத்த அத்தியாயத்தைப் பற்றியோ நான் நினைக்கவில்லை. மாறாக, அடுத்தப் பத்தியைப் பற்றி மட்டுமே நான் நினைத்தேன். இவ்வாறு, அடுத்த ஆறு மாதங்களாக நான் ஒவ்வொரு பத்தியாக எழுதினேன். அப்புத்தகம் தானாகவே எழுதிக் கொண்டது என்றுதான் கூற வேண்டும்.

“பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, தினமும் ஒரு விஷயத்தைப் பற்றி எழுதுவதையும் அதை ஒலிபரப்புவதையும் உள்ளடக்கிய ஒரு வேலையை நான் ஏற்றுக் கொண்டேன். அதற்காக இரண்டாயிரத்திற்கும் அதிகமான உரைகளை நான் எழுத வேண்டியிருந்தது. இரண்டாயிரம் உரைகளை எழுதுவதற்கான ஓர் ஒப்பந்தத்தில் நான் கையெழுத்திட வேண்டும் என்று என்னிடம் கேட்டுக் கொள்ளப்பட்டிருந்தால், அப்படிப்பட்ட ஒரு பெரிய வேலையை என்னால் ஏற்றுக் கொள்ள முடியாது என்று கூறி நான் மறுத்திருப்பேன். ஆனால் ஒவ்வொரு நாளும் ஒரே ஓர் உரை மட்டுமே நான் எழுத வேண்டியிருக்கும் என்று என்னிடம் கூறப்பட்டது. நான் துல்லியமாக அதைத்தான் செய்தேன்.”

‘அடுத்த மைல்’ கொள்கை எரிக் செவரீடுக்கு நன்றாக வேலை செய்தது. அது உங்களுக்கும் வேலை செய்யும்.

எந்தவொரு குறிக்கோளையும் அடைவதற்குப் படிப்படியான வழிமுறைதான் ஒரே அறிவார்ந்த வழியாகும். புகைபிடிக்கும் பழக்கத்தை விட்டொழிப்பதற்கு நான் கேள்விப்பட்டுள்ள சிறந்த வழி ஒவ்வொரு மணிநேரமாக வழிமுறையாகும். என் நண்பர்கள் பலருக்கு இந்த வழிமுறை உதவியுள்ளது. இனி ஒருபோதும் புகைபிடிக்கப் போவதில்லை என்று தீர்மானிப்பதன் மூலம் ‘புகைபிடிக்கும்

பழக்கத்திலிருந்து விடுபடுதல்’ என்ற உச்சகட்ட இலக்கை அடைய முயற்சிப்பதற்கு பதிலாக, இந்த வழிமுறையில், அடுத்த ஒரு மணிநேரம் புகைபிடிக்கப் போவதில்லை என்று ஒருவர் தீர்மானிக்கிறார். ஒரு மணிநேரம் முடிவடையும்போது, அடுத்த ஒரு மணிநேரத்திற்குத் தான் புகைபிடிக்கப் போவதில்லை என்று அவர் இன்னொரு தீர்மானம் மேற்கொள்கிறார். பின்னர், புகைபிடிக்க வேண்டும் என்ற ஆர்வம் மெல்ல மெல்லக் குறையும்போது, அந்த ஒரு மணிநேரக் கட்டுப்பாட்டை அவர் இரண்டு மணிநேரமாக அதிகரிக்கிறார். பிறகு அதை ஒரு நாளாக நீட்டிக்கிறார். இறுதியில் அவர் தன் இலக்கை வெற்றிகரமாக அடைந்துவிடுகிறார். ஒரு நொடியில் ஒரு பழக்கத்திலிருந்து விடுபட விரும்புகின்ற நபர் தோற்றுவிடுகிறார். ஏனெனில், அவருக்கு ஏற்படுகின்ற உளரீதியான வேதனை அவரால் தாங்கிக் கொள்ள முடியாத அளவுக்கு அதிகமாக இருக்கிறது. ஒரு மணிநேரம் என்பது சுலபமானது, ஆனால் என்றென்றைக்கும் என்பது கடினமானது.

எந்தவொரு குறிக்கோளையும் அடைவதற்கு ஒரு படிப்படியான வழிமுறை அவசியம். ஓர் இளநிலை அதிகாரி, தனக்குக் கொடுக்கப்படுகின்ற ஒவ்வொரு வேலையையும் முன்னோக்கி ஓரடி எடுத்து வைப்பதற்கான ஒரு வாய்ப்பாகவே பார்க்க வேண்டும் அந்த வேலை முக்கியத்துவமற்றதாகத் தோன்றினால்கூட ஒரு விற்பனையாளர் தனக்கு மேலாண்மைப் பொறுப்புகள் கிடைக்கும் அளவுக்குத் தன்னை உயர்த்திக் கொள்ள விரும்பினால், ஒரு நேரத்தில் ஒரு விற்பனைப் பரிவர்த்தனை என்ற முறையில்தான் அதை அவரால் சாதிக்க முடியும்.

ஒரு பாதிரியாரைப் பொருத்தவரை ஒவ்வொரு பிரசங்கமும், ஒரு பேராசிரியரைப் பொருத்தவரை ஒவ்வொரு சொற்பொழிவும், ஓர் அறிவியலறிஞரைப் பொருத்தவரை ஒவ்வொரு பரிசோதனையும், ஒரு நிர்வாகியைப் பொருத்தவரை ஒவ்வொரு கருத்தரங்கும் பெரிய இலக்கை நோக்கி ஓர் அடி முன்னோக்கி எடுத்து வைக்கப்படுவதற்கான ஒரு வாய்ப்பாகும்.

சில சமயங்களில், யாரோ ஒருவர் உடனடியாக வெற்றி பெற்றிருப்பதுபோலத் தோன்றக்கூடும். ஆனால், திடீரென்று உயர்ந்த நிலைகளை அடைந்துள்ளதுபோலத் தோன்றுகின்ற மக்களின் கடந்தகால வரலாறுகளை நீங்கள் ஆய்வு செய்தால், முன்னதாகவே அவர்கள் ஒரு வலிமையான அடித்தளத்தை அமைத்திருந்ததை நீங்கள் கண்டறிவீர்கள். விரைவில் வெற்றியாளர்களாக ஆகி, அதே வேகத்தில் தங்கள் புகழை இழக்கின்ற மக்களை நீங்கள் ஆய்வு செய்தால், அவர்கள் ஒரு வலிமையான அடித்தளத்தை அமைத்திருக்கவில்லை என்பதை நீங்கள் கண்டறிவீர்கள்.

ஓர் அழகான கட்டடம் கட்டப்பட வேண்டும் என்றால், ஒவ்வொரு கல்லாகத்தான் அது கட்டியெழுப்பப்பட வேண்டும். தனித்தனியாகப் பார்க்கும்போது அந்தக் கற்கள் முக்கியத்துவம் அற்றவைபோலத் தெரியக்கூடும். ஆனால் ஒட்டுமொத்தமாகப் பார்க்கும்போதுதான் அவற்றின் முக்கியத்துவம் நமக்குப் புலப்படும். ஒரு வெற்றிகரமான வாழ்க்கையும் இதே வழியில்தான் உருவாக்கப்படுகிறது.

பின்வரும் பயிற்சியைச் செய்து பாருங்கள்: நீங்கள் அடுத்துச் செய்யவிருக்கின்ற காரியம் முக்கியத்துவம் அற்றதுபோலத் தோன்றினாலும், உங்களுடைய உச்சகட்ட இலக்கை நோக்கி நீங்கள் மேற்கொள்கின்ற ஒரு சரியான நடவடிக்கையாக அது இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, தொடர்ந்து ஒவ்வோர் அடியாக எடுத்து வைத்து முன்னே செல்லுங்கள். “நான் மேற்கொள்கின்ற இந்த நடவடிக்கை நான் போக விரும்புகின்ற இடத்திற்கு என்னைக் கொண்டு சேர்க்க உதவுமா?” என்ற கேள்வியை உங்கள் மனத்தில் பதிய வைத்துக் கொண்டு, நீங்கள் செய்கின்ற ஒவ்வொரு காரியத்தையும் இக்கேள்வியைக் கொண்டு மதிப்பீடு செய்யுங்கள். ‘இல்லை’ என்பது உங்கள் கேள்விக்கான விடையாக இருந்தால், உடனடியாக அந்த நடவடிக்கையிலிருந்து பின்வாங்கிவிடுங்கள். “ஆமாம்’ என்பது அதன் விடையாக இருந்தால், தொடர்ந்து முன்னே செல்லுங்கள்.

ஒரே பெரிய தாவலில் நாம் வெற்றி பெறுவதில்லை. ஒவ்வோர் அடியாக முன்னெடுத்து வைத்துச் சென்றுதான் நாம் அந்த வெற்றியைக் கைவசப்படுத்துகிறோம். நீங்கள் விரும்புகின்ற ஒரு காரியத்தைச் சாதிப்பதற்கு மாதாந்திர இலக்குகளை நிர்ணயித்துக் கொள்வது ஓர் அற்புதமான திட்டமாகும்.

உங்களை நீங்கள் ஆய்வு செய்யுங்கள். உங்களை அதிகச் செயற்திறன் கொண்டவராக ஆக்குவதற்கு நீங்கள் செய்ய வேண்டிய திட்டவட்டமான விஷயங்கள் எவை என்பதைத் தீர்மானியுங்கள். கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள படிவத்தை ஒரு வழிகாட்டியாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். ஒவ்வொரு தலைப்பின் கீழும், அடுத்த முப்பது நாட்களில் நீங்கள் செய்யப் போகின்ற விஷயங்களைக் குறிப்பெடுத்துக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, அந்த முப்பதுநாள் காலக்கெடு முடியும்போது, உங்கள் முன்னேற்றத்தை மதிப்பிட்டு, ஒரு புதிய முப்பதுநாள் இலக்கை வகுத்துக் கொள்ளுங்கள். பெரிய விஷயங்களை நீங்கள் சாதிக்க விரும்பினால், முதலில் 'சிறிய' விஷயங்களை ஒழுங்காகச் செய்து முடிப்பதில் கவனம் செலுத்துங்கள்.

முப்பது-நாள் மேம்பாட்டிற்கான வழிகாட்டி

இன்றிலிருந்து _____________ம் தேதிக்குள் நான் செய்யப் போகின்ற விஷயங்கள்:

நான் கைவிடவிருக்கும் பழக்கங்கள்: (பரிந்துரைகள்)

1. விஷயங்களைத் தள்ளிப்போடுதல்.
2. எதிர்மறையான பேச்சு.
3. தினமும் ஒரு மணிநேரத்திற்கு அதிகமாகத் தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகள் பார்த்தல்.
4. வம்புப் பேச்சில் ஈடுபடுதல்.

நான் கைவசப்படுத்தப் போகும் பழக்கங்கள்: (பரிந்துரைகள்)

1. தினமும் காலையில் என் புறத்தோற்றம் கண்ணியமானதாகவும் அழகாகவும் இருப்பதை உறுதி செய்தல்.
2. அடுத்த நாள் நான் செய்ய வேண்டிய வேலைகளை முதல் நாள் இரவே திட்டமிட்டுக் கொள்ளுதல்.
3. கிடைக்கும் ஒவ்வொரு வாய்ப்பிலும் மக்களை உண்மையிலேயே பாராட்டுதல்.

பின்வரும் வழிகளில் என் முதலாளிக்கு நான் மதிப்புக்கூட்டுவேன்: (பரிந்துரைகள்)

1. என்கீழ் பணியாற்றுகின்றவர்களின் வளர்ச்சிக்கு உண்மையாக உழைத்தல்.
2. என் நிறுவனத்தைப் பற்றியும், அது என்ன செய்கிறது என்பது பற்றியும், அதன் வாடிக்கையாளர்களைப் பற்றியும் அதிகமாகத் தெரிந்து கொள்ளுதல்.
3. என் நிறுவனம் அதிகச் செயற்திறன் கொண்டதாக ஆவதற்கு உதவக்கூடிய மூன்று திட்டவட்டமான பரிந்துரைகளை வழங்குதல்.

பின்வரும் வழிகளில் என் குடும்பத்திற்கு நான் மதிப்புக்கூட்டுவேன்: (பரிந்துரைகள்)

1. நான் இதுநாள்வரை கண்டுகொள்ளாமல் இருந்துவிட்ட, என் வாழ்க்கைத்துணைவர் செய்கின்ற சிறுசிறு விஷயங்களைக்கூட உண்மையாகப் பாராட்டுதல்.
2. வாரத்திற்கு ஒருமுறை என் ஒட்டுமொத்தக் குடும்பத்தினரோடு சேர்ந்து தனிச்சிறப்புக் கொண்ட எதையேனும் செய்தல்.

3. எந்தவிதமான கவனச்சிதறலுக்கும் இடம் கொடுக்காமல் தினமும் ஒரு மணிநேரத்தை என் குடும்பத்திற்காகச் செலவிடுதல்.

பின்வரும் வழிகளில் என் மனத்தை நான் கூர்தீட்டுவேன்: (பரிந்துரைகள்)

1. என்னுடைய துறை தொடர்பான தொழில்முறைப் பத்திரிகைகளைப் படிப்பதற்கு வாரத்தில் இரண்டு மணிநேரத்தை முதலீடு செய்தல்.
2. ஒரு சுயமுன்னேற்றப் புத்தகத்தைப் படித்தல்.
3. நான்கு புதிய நண்பர்களைப் பெறுதல்.
4. தினமும் அமைதியாகவும் இடையூறின்றியும் சிந்திப்பதற்கு முப்பது நிமிடங்களைச் செலவிடுதல்.

அடுத்த முறை, மிடுக்காக உடையணிந்த, தெளிவான சிந்தனையைக் கொண்ட, சிறந்த இங்கிதங்களைக் கொண்ட, செயற்திறன்மிக்க ஒரு நபரை நீங்கள் பார்க்கும்போது, அவர் பிறக்கும்போதே அப்படிப் பிறக்கவில்லை என்பதை உங்களுக்கு நீங்களே நினைவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். ஒவ்வொரு நாளும் பிரக்ஞையுடன் அவர் மேற்கொண்ட ஏராளமான முயற்சிகள்தான் அவரை அப்படிப்பட்ட ஒருவராக ஆக்கியுள்ளன. புதிய நேர்மறையான பழக்கங்களை உருவாக்கிக் கொள்வதும், பழைய எதிர்மறையான பழக்கங்களை அழிப்பதும் ஒரு தினசரிச் செயல்முறையாகும்.

உங்களுடைய முதல் முப்பதுநாள் மேம்பாட்டு வழிகாட்டியை இக்கணமே உருவாக்குங்கள்.

இலக்குகளை நிர்ணயிப்பது பற்றி நான் பேசும்போது, மக்கள் என்னிடம், “ஒரு குறிக்கோளை நோக்கிச் செயல்படுவது முக்கியம் என்பதை என்னால் பார்க்க முடிகிறது, ஆனால் பெரும்பாலான சமயங்களில் ஏதோ ஒன்று நிகழ்ந்து என்னுடைய திட்டங்களைத் தடம்புரளச் செய்துவிடுகின்றது” என்ற ரீதியில் பேசுவர்.

உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்கு அப்பாற்பட்டப் பல காரணிகள் உங்கள் இலக்கை பாதிக்கின்றன என்பது உண்மைதான். உங்கள் குடும்பத்தில் யாரேனும் தீவிரமாக நோய்வாய்ப்பட்டிருக்கக்கூடும் அல்லது ஏதேனும் மரணம் நிகழக்கூடும், நீங்கள் மிகவும் விரும்புகின்ற ஒரு வேலை உங்களுக்குக் கிடைக்காமல் போகக்கூடும், நீங்கள் ஏதேனும் விபத்தில் சிக்கிக் கொள்ளக்கூடும்.

எனவே, நீங்கள் உங்கள் மனத்தில் பதிய வைத்துக் கொள்ள வேண்டிய முக்கியக் கருத்து இதுதான்; உங்கள் வாழ்வில் ஏற்படக்கூடிய பின்னடைவுகளை எதிர்கொள்ள உங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் ஒரு சாலை வழியாகப் பயணித்துக் கொண்டிருக்கும்போது, திடீரென்று ‘சாலை மூடப்பட்டுள்ளது’ என்ற அறிவிப்பை நீங்கள் காண நேர்ந்தால், நீங்கள் அங்கேயே முகாமிட்டுத் தங்கிவிட மாட்டீர்கள் அல்லது உங்கள் வீட்டிற்குத் திரும்பிச் செல்ல மாட்டீர்கள். சாலை மூடப்பட்டுள்ளது என்ற தகவல், நீங்கள் போய்ச் சேர விரும்புகின்ற இடத்திற்கு இந்தக் குறிப்பிட்டப் பாதை வழியாக உங்களால் செல்ல முடியாது என்று மட்டுமே அர்த்தமாகிறது. நீங்கள் போக விரும்புகின்ற இடத்திற்குச் செல்வதற்கு நீங்கள் இன்னொரு பாதையைக் கண்டுபிடிப்பீர்கள், இல்லையா?

ராணுவத் தலைவர்கள் என்ன செய்கிறார்கள் என்பதை கவனியுங்கள். ஒரு குறிக்கோளை அடைவதற்கு அவர்கள் ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கும்போது, மாற்றுத்திட்டங்களையும் அவர்கள் வகுப்பர். எதிர்பாராத ஏதோ ஒன்று நிகழ்ந்து அவர்களுடைய முதல் திட்டம் செயல்படுத்தப்பட முடியாமல் போனால், அவர்கள் மாற்றுத் திட்டத்தைச் செயல்படுத்துவர். நீங்கள் ஒரு விமானத்தில் பயணித்துக் கொண்டிருக்கும்போது, நீங்கள் தரையிறங்க வேண்டிய விமான நிலையம் மூடப்பட்டிருந்தாலும் நீங்கள் கவலைப்பட மாட்டீர்கள். ஏனெனில், தரையிறங்குவதற்கான மாற்றுத் தளங்கள் விமானிக்குத் தெரியும், விமானத்தில் கூடுதல் எரிபொருளும் எப்போதும் இருக்கும்.

மாபெரும் வெற்றிகளைக் குவித்தவர்கள் நிச்சயமாகத் தங்கள் வாழ்வில் மாற்று வழிகளை எடுத்திருப்பர். அப்படி

எடுக்காதவர்கள் மிக அரிதாகவே இருப்பர். நாம் ஒரு மாற்று வழியை எடுக்கும்போது, நம் இலக்குகளை நாம் மாற்றத் தேவையில்லை. நாம் வேறொரு பாதையில் பயணித்துக் கொண்டிருக்கிறோம், அவ்வளவுதான்.

"நான் ____ம் ஆண்டு ______ பங்குகளை வாங்கியிருந்தால் நன்றாக இருந்திருக்கும். இன்று என்னிடம் ஏகப்பட்டப் பணம் இருந்திருக்கும்," என்று சிலர் புலம்பி நீங்கள் கேட்டிருக்கக்கூடும்.

பங்குகள், பத்திரங்கள், வீடுமனைகள், அல்லது வேறு வகையான சொத்துக்களில் தங்கள் பணத்தை முதலீடு செய்வதைப் பற்றி மக்கள் சிந்திக்கின்றனர். ஆனால், உங்களுக்கு வெகுமதி அளிக்கக்கூடிய மிகப் பெரிய முதலீடு சுயமுதலீடுதான். அதாவது, உங்கள் மனத்திறனையும் வல்லமையையும் வளர்த்தெடுக்கக்கூடியவற்றை வாங்குவதுதான் நீங்கள் செய்யக்கூடிய மிகச் சிறந்த முதலீடாக இருக்கும்.

இன்றிலிருந்து ஐந்து ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு தாங்கள் எவ்வளவு வலிமை வாய்ந்தவர்களாக இருப்போம் என்பது எதிர்காலத்தில் ஐந்து ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு தாங்கள் செய்யவிருக்கின்ற விஷயங்களைச் சார்ந்திருப்பதில்லை, மாறாக, இந்த ஆண்டில் தாங்கள் என்ன செய்கிறோம், எதில் முதலீடு செய்கிறோம் என்பதையே சார்ந்திருக்கிறது என்பதை ஒரு முற்போக்கான வியாபாரம் அறிந்திருக்கின்றது. முதலீடு என்ற ஒரே மூலாதாரத்தில் இருந்து மட்டுமே லாபம் வருகிறது.

நாம் ஒவ்வொருவரும் கற்றுக் கொள்ள வேண்டிய ஒரு பாடம் இருக்கிறது. இனிவரும் ஆண்டுகளில், நம்முடைய வழக்கமான வருவாயைவிட அதிகமான வெகுமதிகளை நாம் பெற விரும்பினால், நாம் ஒரு கணிசமான லாபம் சம்பாதிக்க விரும்பினால், நம்மில் நாம் முதலீடு செய்ய வேண்டும். நம்முடைய இலக்குகளை அடைவதற்கு நாம் முதலீடு செய்ய வேண்டியது அவசியம்.

இனிவரும் காலங்களில் கணிசமான லாபங்களை உங்களுக்குக் கொடுக்கக்கூடிய இரண்டு சுயமுதலீடுகள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன:

1. கல்வியில் முதலீடு செய்யுங்கள்

உண்மையான கல்விதான் உங்கள்மீது நீங்கள் செய்யக்கூடிய மிக ஆழமான முதலீடாகும். ஆனால் கல்வி என்பது உண்மையிலேயே என்ன என்பதை நாம் முதலில் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். பள்ளியில் நீங்கள் செலவிட்டுள்ள ஆண்டுகளின் எண்ணிக்கை அல்லது நீங்கள் பெற்றுள்ள பட்டயங்கள், சான்றிதழ்கள், கல்லூரிப் பட்டங்கள் ஆகியவற்றின் எண்ணிக்கையின் அடிப்படையிலேயே சிலர் உங்கள் கல்வியை மதிப்பிடுகின்றனர். ஆனால், எண்ணிக்கையின் அடிப்படையில் கல்வியை அணுகுவது ஒரு வெற்றிகரமான நபரை உருவாக்காது. ஜெனரல் எலெக்ட்ரிக் நிறுவனத்தின் தலைவரான ரால்ஃப் கார்டினர், கல்வி குறித்து உயர்மட்ட நிர்வாகம் கொண்டுள்ள மனப்போக்கை இப்படி வெளிப்படுத்தினார்: "எங்களுடைய தனித்துவமான தலைவர்களில் இருவரான வில்சன் மற்றும் காஃபினுக்கு, கல்லூரிக்குச் சென்று படிப்பதற்கான வாய்ப்பு ஒருபோதும் கிடைக்கவில்லை. தற்போது எங்கள் நிறுவனத்தில் உள்ள சில அதிகாரிகள் முனைவர் பட்டம் பெற்றவர்கள். நாற்பத்தோரு அதிகாரிகளில் பன்னிரண்டு பேருக்கு எந்தக் கல்லூரிப் பட்டமும் கிடையாது. நாங்கள் ஒருவருடைய தகுதியின்மீதுதான் ஆர்வம் கொண்டிருக்கிறோமே தவிர, அவர்கள் பெற்றுள்ள பட்டங்களின்மீது அல்ல." ஒரு பட்டயமோ அல்லது ஒரு பட்டமோ உங்களுக்கு ஒரு வேலை கிடைக்க உதவக்கூடும், ஆனால் அந்த வேலையில் உங்கள் முன்னேற்றத்திற்கு அது எந்த உத்தரவாதமும் கொடுக்காது. ஒரு நிறுவனம் உங்களுடைய தகுதியின்மீதுதான் ஆர்வம் கொண்டிருக்கிறதே தவிர, நீங்கள் பெற்றுள்ள பட்டங்களின்மீது அல்ல.

மற்றவர்களைப் பொருத்தவரை, ஒரு நபர் தன் மூளைக்குள் திணித்து வைத்திருக்கின்ற தகவல்களின் எண்ணிக்கைதான் கல்வியாகும். ஆனால் விஷயங்களை மனப்பாடம் செய்வதை ஊக்குவிக்கின்ற கல்விமுறை நீங்கள் விரும்புகின்ற இடத்திற்கு உங்களை அழைத்துச் செல்லாது. தகவல்களைச் சேகரிக்க நாம் புத்தகங்களையும்

கோப்புகளையும் இயந்திரங்களையும் அதிகமாகச் சார்ந்திருக்கிறோம். ஓர் இயந்திரத்தால் என்ன செய்ய முடியுமோ அதை மட்டுமே நம்மால் செய்ய முடியும் என்றால், நாம் ஒரு தீவிரப் பிரச்சனைக்கு உள்ளாகியிருக்கிறோம் என்று பொருள்.

உண்மையான கல்வி என்பது உங்கள் மனத்தை வளர்த்தெடுக்க வேண்டும், அதைச் செழிப்புறச் செய்ய வேண்டும். அந்த வகையான கல்வியில் முதலீடு செய்வதுதான் மதிப்புவாய்ந்ததாகும். ஒரு நபர் எவ்வளவு சிறப்பாகக் கற்றிருக்கிறார் என்பது, அவருடைய மனம் எவ்வளவு சிறப்பாக உருவாக்கப்பட்டிருக்கிறது என்பதைக் கொண்டு அளவிடப்படுகிறது. அதாவது, அவர் எவ்வளவு சிறப்பாக சிந்திக்கிறார் என்பதைக் கொண்டு அது மதிப்பிடப்படுகிறது.

சிந்திக்கும் திறனை மேம்படுத்துகின்ற எதுவொன்றும் கல்விதான். கல்வியை நீங்கள் பல வழிகளில் பெறலாம். ஆனால் பெரும்பாலான மக்களுக்கு, கல்விக்கான ஆற்றல்வாய்ந்த மூலாதாரங்கள் கல்லூரிகளும் பல்கலைக்கழகங்களும்தான். கல்லூரிகளையும் பல்கலைக்கழகங்களையும் பொருத்தவரை, கல்வி என்பது ஒரு வியாபாரமாகும்.

நீங்கள் கல்லூரிப் படிப்பை முடித்து நெடுங்காலம் ஆகியுள்ளது என்றால், உங்களுக்குச் சில ஆச்சரியங்கள் காத்திருக்கின்றன. கல்லூரியில் இப்போது வழங்கப்படுகின்ற பல்வேறு பயிற்சி வகுப்புகளும் பாடங்களும் உங்களை வியப்பில் ஆழ்த்தும். வேலை நேரம் முடிந்ததும் கல்லூரிக்குச் சென்று படிக்கின்றவர்கள் யார் என்று நீங்கள் பார்த்தால், அதுவும் உங்களுக்குப் பேராச்சரியத்தைக் கொடுக்கும். ஏற்கனவே பொறுப்பான, பெரிய பதவிகளில் இருக்கின்றவர்களும், மேன்மேலும் உயர விரும்புகின்றவர்களுமே தங்கள் படிப்பைத் தொடர்கின்றனர்.

சமீபத்தில் ஒருநாள் மாலையில், இருபத்தைந்து நபர்கள் அடங்கிய ஒரு வகுப்பிற்கு நான் பாடம் நடத்திக் கொண்டிருந்தேன். அந்த இருபத்தைந்து நபர்களில் ஒருவர் பன்னிரண்டு சங்கிலித் தொடர்க் கடைகளைக் கொண்ட

ஒரு பெரிய நிறுவனத்தின் தலைவர்; இருவர் ஒரு தேசிய உணவு நிறுவனத்தின் கொள்முதலாளர்கள்; நான்கு பேர் பொறியாளர்கள்; ஒருவர் விமானப் படையில் கர்னலாக இருக்கிறார்; மற்றவர்களும் இவர்களைப் போன்றே பொறுப்பான பதவிகளில் இருந்தனர்.

இக்காலகட்டத்தில் பலர் ஏதோ ஒரு கல்லூரியில் மாலைநேர வகுப்புகளில் பங்கு கொண்டு பட்டங்கள் பெறுகின்றனர். ஆனால் அந்தப் பட்டம் என்பது ஒரு துண்டுக் காகிதமே அன்றி, அது அவர்களுடைய முக்கிய ஊக்குவிப்பு அல்ல. அவர்கள் தங்கள் மனங்களை வளப்படுத்திக் கொள்வதற்காகக் கல்வி கற்கின்றனர். ஒரு சிறந்த எதிர்காலத்திற்காக முதலீடு செய்வதற்கான ஓர் உறுதியான வழி அது.

ஒன்றை நீங்கள் நன்றாகப் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். கல்வி என்பது உண்மையில் நன்மை பயக்கும் ஒரு பேரமாகும். ஒரு சராசரியான முதலீடு ஒரு வாரத்திற்கு ஓர் இரவு என்ற விதத்தில் ஓராண்டுக்கு உங்களைக் கல்லூரியில் வைத்திருக்கும். இந்தப் படிப்பிற்கு ஆகும் செலவு உங்கள் மொத்த வருவாயில் எவ்வளவு சதவீதம் என்பதைக் கணக்கிட்டுக் கொண்டு, “இச்சிறிய முதலீடு என்னுடைய எதிர்காலத்திற்கு மதிப்புவாய்ந்ததுதான், இல்லையா?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

கல்வியில் முதலீடு செய்வதற்கான ஒரு தீர்மானத்தை நீங்கள் ஏன் இப்போதே மேற்கொள்ளக்கூடாது? நீங்கள் கல்வி கற்பது உங்களை எப்போதும் முன்னேற்றப் பாதையில் வைத்திருக்கும், உங்களை இளமையாகவும் எச்சரிக்கையாகவும் வைத்திருக்கும். உங்களுக்குப் பிடித்தமான விஷயங்கள் குறித்தத் தகவல்களை அது உங்களுக்குக் கொடுக்கும். முன்னேறிக் கொண்டிருக்கின்ற மற்றவர்கள் உங்களைச் சூழ்ந்திருக்கும்படி அது பார்த்துக் கொள்ளும்.

2. புதிய யோசனைகளைக் கொடுக்கின்றவற்றில் முதலீடு செய்யுங்கள்

உங்கள் மனத்தைப் பக்குவப்படுத்துவதற்கும், அதை விசாலப்படுத்துவதற்கும், புதிய சூழ்நிலைகளை எதிர்கொள்ளவும் பிரச்சனைகளைத் தீர்க்கவும் அதைப் பயிற்றுவிப்பதற்கும் கல்வி உங்களுக்கு உதவுகிறது. புதிய யோசனைகளைத் தூண்டுகின்ற விஷயங்களும் அதே பலன்களைப் பெற்றுக் கொடுக்கின்றன. அவை உங்கள் மனத்திற்குத் தீனி போடுகின்றன, நீங்கள் சிந்திப்பதற்கு ஆக்கப்பூர்வமான விஷயங்களை உங்களுக்குக் கொடுக்கின்றன.

யோசனைகளைத் தூண்டுகின்ற விஷயங்களில் சிறந்தவை எவை? ஏராளமானவை இருக்கின்றன, ஆனால் உயர்ந்த தரம் வாய்ந்த யோசனைத் தூண்டல்கள் தொடர்ந்து உங்களுக்குக் கிடைக்க வேண்டும் என்றால், ஒவ்வொரு மாதமும், உங்கள் சிந்தனையைத் தூண்டக்கூடிய நல்ல புத்தகங்களை (குறைந்தபட்சம் இரண்டு) வாங்குவதென்று உறுதி பூணுங்கள். யோசனைகளை வலியுறுத்துகின்ற மாதாந்திர இதழ்கள் இரண்டை ஒவ்வொரு மாதமும் வாங்குங்கள். குறைவான பணம், குறைவான நேரம் ஆகியவற்றை முதலீடு செய்து, சிறந்த சிந்தனையாளர்களுடைய யோசனைகளை நீங்கள் பெறலாம்.

சமீபத்தில் ஒரு கூட்டத்தில், "'வால் ஸ்டிரீட்' பத்திரிகை எனக்குக் கட்டுப்படியாகாது. அது மிகவும் விலை அதிகம்," என்று ஒருவர் கூறியதை நான் கேட்டேன். ஆனால், வெற்றி மனப்போக்கைக் கொண்டிருந்த அவருடைய நண்பர், "அதை வாங்காமல் இருப்பது எனக்குக் கட்டுப்படியாகாது என்பதை நான் கண்டுகொண்டுள்ளேன்!" என்று கூறினார்.

வெற்றிகரமான நபர்களிடமிருந்து கற்றுக் கொள்ளுங்கள். உங்கள்மீது முதலீடு செய்யுங்கள்.

இக்கணமே களத்தில் இறங்குங்கள்

பின்வரும் வெற்றிக் கொள்கைகளை உடனடியாகச் செயல்படுத்துங்கள்

1. நீங்கள் எங்கே போக விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் திட்டவட்டமாகவும் தெளிவாகவும் வரையறுத்துக் கொள்ளுங்கள். இன்றிலிருந்து பத்தாண்டுகளுக்குப் பிறகு நீங்கள் எப்படி இருப்பீர்கள் என்பதைப் பற்றிய ஒரு காட்சியை உங்கள் மனத்தில் உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள்.
2. உங்கள் பத்தாண்டுகாலத் திட்டத்தை எழுத்துப்பூர்வமாக வடித்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் வாழ்க்கை மிக முக்கியமானது. அதை அதிர்ஷ்டத்தின் வசம் நீங்கள் ஒப்படைக்கக்கூடாது. உங்கள் வேலையிலும் வீட்டிலும் சமூகத்திலும் நீங்கள் எவற்றையெல்லாம் சாதிக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் தெளிவாக ஒரு காகிதத்தில் எழுதிக் கொள்ளுங்கள்.
3. உங்கள் ஆழ்விருப்பத்திடம் சரணடைந்துவிடுங்கள். அதிக ஆற்றலைப் பெறுவதற்கும் விஷயங்களைச் செய்து முடிப்பதற்கும் இலக்குகளை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள். இலக்குகளை நிர்ணயித்து, வாழ்வதில் உள்ள உண்மையான குதூகலத்தை அனுபவியுங்கள்.
4. உங்களுடைய முக்கிய இலக்கு உங்கள் அகவழிகாட்டியாக இருக்கட்டும். உங்கள் இலக்கு உங்களை ஆட்கொள்ள நீங்கள் அனுமதிக்கும்போது, அதை அடைவதற்கான சரியான தீர்மானங்களை நீங்கள் மேற்கொள்வதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.
5. ஒரு நேரத்தில் ஓர் இலக்கை அடையுங்கள். நீங்கள் செய்கின்ற ஒவ்வொரு காரியமும் எவ்வளவு சிறியதாகத் தோன்றினாலும், உங்கள் இலக்கை நோக்கி நீங்கள் மேற்கொள்கின்ற ஒரு நடவடிக்கையாக அதைக் கருதுங்கள்.
6. முப்பதுநாள் இலக்குகளை உருவாக்குங்கள். தினமும் நீங்கள் மேற்கொள்கின்ற முயற்சிகள் நிச்சயமாகப் பலனளிக்கும்.

7. வாழ்வில் ஏற்படுகின்ற பின்னடைவுகளைக் கண்டு மனம் தளராதீர்கள். நீங்கள் ஒரு மாற்று வழியில் செல்ல வேண்டியிருந்தால், நீங்கள் உங்கள் இலக்கை மறந்துவிட வேண்டும் என்று அது அர்த்தமாகாது. உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு நீங்கள் வேறொரு வழியில் செல்ல வேண்டும் என்பதைத்தான் அது உணர்த்துகிறது.
8. உங்கள்மீது முதலீடு செய்யுங்கள். மனத்திறனையும் வல்லமையையும் வளர்த்தெடுக்கக்கூடியவற்றை வாங்குங்கள். கல்வியில் முதலீடு செய்யுங்கள். யோசனைகளைத் தூண்டுகின்ற விஷயங்களில் முதலீடு செய்யுங்கள்.

13

ஒரு தலைவரைப்போல சிந்திப்பது எப்படி

வெற்றியை நோக்கி நீங்கள் இழுக்கப்படுவதில்லை, மாறாக, உங்களுடனும் உங்களுக்குக் கீழேயும் வேலை செய்கின்றவர்களால் நீங்கள் வெற்றிச் சிகரத்தை நோக்கி உயர்த்தப்படுகிறீர்கள் என்பதை உங்களுக்கு நீங்களே மீண்டும் நினைவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

உயர்ந்த நிலையிலான வெற்றியை அடைவதற்கு மற்றவர்களின் ஆதரவும் ஒத்துழைப்பும் தேவை. மற்றவர்களுடைய ஆதரவையும் ஒத்துழைப்பையும் பெறுவதற்குத் தலைமைத்துவத் திறன் தேவை. வெற்றியும் மற்றவர்களை வழிநடத்துவதற்கான திறனும் கைகோர்த்துச் செல்கின்றன.

முந்தைய அத்தியாயங்களில் விளக்கப்பட்டுள்ள, வெற்றியை ஈட்டித் தரக்கூடிய கொள்கைகள், உங்கள் தலைமைத்துவத் திறனை நீங்கள் வளர்த்துக் கொள்வதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய விலைமதிப்பிடப்பட முடியாத கருவிகளாகும். இக்கணத்தில், வீடு, வியாபாரம், சமூகச் சங்கங்கள், மற்றும் மக்கள் கூடுகின்ற பிற இடங்களில், மற்றவர்கள் நமக்காக ஒன்றைச் செய்வதற்கு அவர்களைத் தூண்டக்கூடிய

நான்கு தலைமைத்துவக் கொள்கைகளில் நாம் தேர்ச்சி பெற வேண்டும்.

அந்த நான்கு தலைமைத்துவக் கொள்கைகள் அல்லது விதிமுறைகள் இவைதான்:

1. நீங்கள் யார்மீது தாக்கம் விளைவிக்க விரும்புகிறீர்களோ, அவர்களுடைய மனங்களில் என்ன இருக்கிறது என்பதைத் தெரிந்து கொள்ளுங்கள்.
2. சிந்தியுங்கள்: இச்சூழ்நிலையைக் கையாள்வதற்கான மனிதாபிமானத்துடன்கூடிய வழி எது?
3. முன்னேற்றத்தைப் பற்றி சிந்தியுங்கள், முன்னேற்றத்தில் நம்பிக்கை கொள்ளுங்கள், முன்னேற்றத்திற்காகக் கடுமையாக முயற்சி செய்யுங்கள்.
4. தனிமையில் சிந்திப்பதற்கு நேரம் ஒதுக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

இந்த நான்கு விதிமுறைகளையும் கடைபிடிப்பது விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கிறது. அன்றாடச் சூழ்நிலைகளில் அவற்றைப் பயன்படுத்துவது 'தலைமைத்துவம்' என்ற பொன்னான வார்த்தையில் இருக்கின்ற மர்மத்தை முடிச்சவிழ்க்கிறது.

அது எப்படி என்பதை நான் இப்போது பார்க்கலாம்.

தலைமைத்துவ விதிமுறை 1: நீங்கள் யார்மீது தாக்கம் விளைவிக்க விரும்புகிறீர்களோ, அவர்களுடைய மனங்களில் என்ன இருக்கிறது என்பதைத் தெரிந்து கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் நண்பர்கள், கூட்டாளிகள், வாடிக்கையாளர்கள், ஊழியர்கள் மற்றும் யாராக இருந்தாலும் சரி, நீங்கள் யார்மீது தாக்கம் விளைவிக்க விரும்புகிறீர்களோ, அவர்களுடைய சிந்தனைகளைத் தெரிந்து கொள்வது நீங்கள் விரும்புகின்ற விதத்தில் அவர்கள் நடந்து கொள்ளும்படி செய்வதற்கான ஒரு மாயாஜாலமான வழியாகும். கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள இரண்டு உண்மைக் கதைகளை ஆய்வு செய்து, அவற்றுக்கான காரணங்களைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்.

பிரையன் ஒரு பெரிய விளம்பர நிறுவனத்தின் இயக்குனராகவும் தொலைக்காட்சி விளம்பரங்களுக்கான வசனகர்த்தாவாகவும் பணியாற்றினார். அந்நிறுவனத்திற்கு ஒரு புதிய வாடிக்கையாளர் கிடைத்தார். குழந்தைகளுக்கான காலணிகளைத் தயாரித்த ஒரு நிறுவனம் அது. அந்நிறுவனத்திற்குப் பல தொலைக்காட்சி விளம்பரங்களை உருவாக்கிக் கொடுக்கும் பொறுப்பு பிரையனுக்குக் கொடுக்கப்பட்டது.

அந்த விளம்பரங்கள் வெளியிடப்பட்டு ஒரு மாதத்திற்குப் பிறகு, கடைகளில் அந்தக் குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தின் காலணிகளின் விற்பனை அதிகரிப்பதற்கு அந்த விளம்பரங்கள் எந்த விதத்திலும் பங்களித்துக் கொண்டிருக்கவில்லை என்பது வெளிப்படையாகத் தெரிந்தது. பெரும்பாலான நகரங்களில் தொலைக்காட்சி விளம்பரங்களை மட்டுமே மக்கள் சார்ந்திருந்ததால், அவற்றின்மீதுதான் முதன்மை கவனம் செலுத்தப்பட்டது.

தொலைக்காட்சி நேயர்களை ஆய்வு செய்தபோது, அந்த விளம்பரங்கள் மிகச் சிறப்பாக இருந்ததாக சுமார் நான்கு சதவீத மக்கள் நினைத்ததாகக் கண்டறியப்பட்டது. மீதி 96 சதவீத மக்கள் இந்த விளம்பரங்கள்மீது அக்கறை காட்டவில்லை. அந்த விளம்பரங்கள் நன்றாக இல்லை என்று பல்வேறு விதமான விமர்சனங்கள் அவர்களிடமிருந்து வந்தன: “இந்த விளம்பரத்தின் இசை, அதிகாலை மூன்று மணிக்கு ஒலிக்கின்ற நியூ ஆர்லீன்ஸ் அணிவகுப்பு இசைபோல இருக்கிறது. இது படுமோசம்.” “என் குழந்தைகளுக்கு விளம்பரங்கள் மிகவும் பிடிக்கும். ஆனால் இந்தக் காலணி விளம்பரங்கள் வரும்போது

அவர்கள் சமையலறைக்கோ அல்லது குளியலறைக்கோ போய்விடுவர்.” “அவை யதார்த்தமாக இல்லை.” “அந்த விளம்பரங்கள் எங்களை முட்டாளாக்க நினைப்பதைப்போல எனக்குத் தோன்றுகிறது.”

பேட்டி எடுக்கப்பட்ட அனைத்து மக்களும் கூறிய கருத்துக்களை ஆய்வு செய்து பார்த்தபோது ஒரு சுவாரசியமான விஷயம் வெளிவந்தது. அந்த விளம்பரங்களை ரசித்த அந்த நான்கு சதவீத மக்களின் வருமானம், கல்வித் தகுதி, அந்தஸ்து, ஆர்வங்கள் ஆகியவை பிரையனுடையவற்றை ஒத்திருந்தன. மீதி 96 சதவீத மக்கள் வேறொரு சமூகப் பொருளாதார நிலையில் இருந்தனர்.

ஏகப்பட்டச் செலவு செய்து தயாரிக்கப்பட்ட அந்த விளம்பரங்கள் தோல்வியைத் தழுவின. ஏனெனில், பிரையன் தன்னுடைய சொந்த ஆர்வங்களைப் பற்றி மட்டுமே நினைத்தார். தான் காலணிகள் வாங்கும் விதத்தைப் பற்றி மட்டுமே நினைத்து அவர் அந்த விளம்பரங்களைத் தயாரித்திருந்தாரே தவிர, பெரும்பாலான மக்கள் எப்படிக் காலணிகள் வாங்குகின்றனர் என்பதை அவர் நினைத்துப் பார்க்கவில்லை. தனிப்பட்ட முறையில் தனக்கு மகிழ்ச்சியளித்த விளம்பரங்களை அவர் உருவாக்கினாரே அன்றி, பெரும்பாலான மக்களை மகிழ்ச்சிப்படுத்திய விளம்பரங்களை அல்ல.

அவர் சாதாரண மக்களின் மனங்களைப் புரிந்து கொண்டு, “நான் ஒரு பெற்றோராக இருந்தால், அந்தக் காலணிகளை என்னை வாங்க வைப்பதற்கு எந்த வகையான விளம்பரம் என்னைத் தூண்டும்? நான் ஒரு குழந்தையாக இருந்தால், எனக்கு அந்தக் காலணிகள் வேண்டும் என்று என் பெற்றோரிடம் சென்று நான் கூறுவதற்கு எந்த விளம்பரம் என்னைத் தூண்டும்?” ஆகிய இரண்டு முக்கியமான கேள்விகளை அவர் கேட்டிருந்தால், விளைவுகள் வித்தியாசமாக இருந்திருக்கும்.

சூசன் ஏன் சில்லறை வியாபாரத்தில் தோற்றுப் போனாள்

சூசன் ஓர் அறிவார்ந்த, நன்றாகக் கற்றறிந்த, இருபத்து நான்கு வயது இளம்பெண். அவள் கல்லூரியிலிருந்து பட்டம் பெற்ற உடனேயே, குறைந்த மற்றும் நடுத்தர விலை கொண்ட பொருட்களை விற்பனை செய்த ஓர் அங்காடியில் ரெடிமேட் ஆடைகள் பிரிவில் ஓர் உதவிக் கொள்முதலாளராக வேலையில் சேர்ந்தாள். பலர் அவளைப் பரிந்துரைத்திருந்தனர். “லட்சியமும் திறமையும் உற்சாகமும் கொண்டவள் அவள். அவள் நிச்சயமாக ஒரு மிகப் பெரிய அளவில் வெற்றி பெறுவாள்,” என்று ஒரு பரிந்துரைக் கடிதத்தில் அவளைப் பற்றிக் குறிப்பிடப்பட்டிருந்தது.

ஆனால் சூசன் ஒரு ‘மிகப் பெரிய அளவில்’ வெற்றி பெறவில்லை. அவள் எட்டு மாதங்கள் மட்டுமே அந்த வேலையில் நீடித்தாள். பிறகு அவள் அந்தத் துறையை விட்டுவிட்டு வேறு வேலை தேடிக் கொண்டாள்.

அவளுடைய பிரிவின் மேலாளரை எனக்கு நன்றாகத் தெரியும். ஒருநாள் நான் அவரை சந்தித்தபோது, சூசனுக்கு என்ன நிகழ்ந்தது என்று நான் அவரிடம் கேட்டேன்.

“அவள் ஓர் அருமையான பெண். அவளிடம் பல நல்ல பண்புநலன்கள் இருந்தன. ஆனால் அவளிடம் ஒரு பெரிய குறைபாடும் இருந்தது,” என்று அவர் கூறினார்.

“அது என்ன?” என்று நான் கேட்டேன்.

“அவள் தனக்குப் பிடித்த வகையான ஆடைகளையே எப்போதும் வாங்கிக் கொண்டிருந்தாள். அவளுடைய தேர்ந்தெடுப்புகள் எங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்குப் பிடிக்கவில்லை. இங்கு ஆடைகள் வாங்க வருகின்ற மக்களின் விருப்பங்களைப் புரிந்து கொள்ளாமல் அவள் தன் விருப்பப்படி நிறங்களையும் பாணிகளையும் துணிகளையும் விலைகளையும் தேர்ந்தெடுத்தாள். அவள் வாங்கிய ஆடைகளில் ஒரு குறிப்பிட்ட வகையிலான ஆடைகள் எங்களுக்குச் சரியில்லை என்று நான் அவளிடம் பரிந்துரைத்தால், ‘நம் வாடிக்கையாளர்கள் இவற்றை மிகவும் விரும்புவார்கள். எனக்கு இவை பிடித்திருக்கின்றன. இந்த ஆடைகள் வேகமாக விற்பனையாகும் என்று எனக்குத் தோன்றுகிறது’ என்று அவள் கூறுவாள்.

“அவள் ஒரு வசதியான வீட்டில் வளர்ந்தவள். தரத்திற்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்க அவளுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கப்பட்டிருந்தது. விலை அவளுக்கு முக்கியமாக இருக்கவில்லை. ஆடைகளைக் கீழ்த்தட்டு மக்கள் மற்றும் நடுத்தரத்தட்டு மக்களின் பார்வையின் ஊடாக அவளால் பார்க்க முடியவில்லை. எனவே, அவள் வாங்கிய ஆடைகள் இந்தக் கடையின் வாடிக்கையாளர்களுக்குப் பொருத்தமானவையாக இருக்கவில்லை.”

நீங்கள் புரிந்து கொள்ள வேண்டிய செய்தி இதுதான்: “மற்றவர்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, அவர்கள் அவற்றைச் செய்யும்படி செய்வதற்கு, விஷயங்களை அவர்களுடைய பார்வையின் ஊடாகப் பார்க்க நீங்கள் பழகிக் கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் அவர்களுடைய மனங்களில் உள்ளவற்றைத் தெரிந்து கொள்ளும்போது, அவர்கள்மீது தாக்கம் விளைவிப்பது எப்படி என்பதற்கான ரகசியம் உங்களுக்குத் தெரியவரும். ஒரு வெற்றிகரமான விற்பனையாளர் என்னிடம் இப்படிக் கூறினார்: “நான் வழங்கவிருக்கும் விற்பனைப் பேச்சிற்கு மக்கள் எப்படி எதிர்வினை ஆற்றுவார்கள் என்பதை முன்கூட்டியே ஊகிப்பதில் நான் ஏகப்பட்ட நேரத்தைச் செலவிடுகிறேன்.” தன் பார்வையாளர்களின் மனங்களை ஒரு சொற்பொழிவாளர் புரிந்து கொள்ளும்போது, அதிக சுவாரசியமான, எல்லோர் மனத்தையும் கவர்கின்ற ஒரு சொற்பொழிவைத் தயாரிக்க அது அவருக்கு உதவும். தன் ஊழியர்களின் மனங்களில் என்ன இருக்கிறது என்பதை அறிந்து கொள்வது, அதிக ஆற்றல்மிக்க வகையில் அறிவுறுத்தல்களை அவர்களுக்குக் கொடுப்பதற்கு ஒரு மேற்பார்வையாளருக்கு உதவும்.

இந்த உத்தி தனக்கு எந்த விதத்தில் உதவியது என்பதை ஓர் இளம் அதிகாரி என்னிடம் விளக்கினார்.

“நான் இந்த நடுத்தர அளவுத் துணிக்கடையின் கடன் பிரிவில் ஓர் உதவி மேலாளராக நியமிக்கப்பட்டபோது, பண வரவு தொடர்பான அனைத்துக் கடிதப் போக்குவரத்துகளையும் கையாளும் வேலை எனக்குக் கொடுக்கப்பட்டது. எங்கள் கடை பயன்படுத்திக்

கொண்டிருந்த வசூலிப்புக் கடிதங்கள் எனக்குப் பெரும் ஏமாற்றம் அளித்தன. அவை மிகக் கடுமையானவையாகவும், வாடிக்கையாளர்களை அவமதிப்பவையாகவும், அவர்களை அச்சுறுத்துபவையாகவும் இருந்தன. நான் அவற்றைப் படித்துவிட்டு, 'யாரேனும் எனக்கு இப்படிப்பட்டக் கடிதங்களை அனுப்பினால் எனக்குக் கடுங்கோபம் ஏற்படும். நான் ஒருபோதும் அவர்களுடைய பணத்தைக் திருப்பிக் கொடுக்க மாட்டேன், என்று நினைத்தேன். எனவே, கடனைத் திருப்பிச் செலுத்துவதற்கு என்னை ஊக்குவிக்கக்கூடிய வகையிலான ஒரு கடிதத்தை நான் எழுதத் தொடங்கினேன். அது நல்ல பலனளித்தது. கடன் பாக்கி வைத்துள்ள ஒரு வாடிக்கையாளரின் நிலைமையில் நான் என்னை வைத்துப் பார்த்தது, எங்களுடைய வசூலிப்புகள் மலையளவு அதிகரிக்க உதவியது."

எண்ணற்ற வேட்பாளர்கள் தேர்தலில் தோல்வியுறுவதற்குக் காரணம், வாக்காளர்களின் மனங்களை அவர்கள் புரிந்து கொள்ளத் தவறுவதுதான். தேசிய அளவிலான ஒரு பதவிக்குப் போட்டியிட்ட ஒரு வேட்பாளர், தன் எதிராளியைப்போல எல்லாத் தகுதிகளையும் பெற்றிருந்தும்கூட, ஒரே ஒரு காரணத்திற்காக மிகப் பெரிய வாக்கு வித்தியாசத்தில் தன் எதிராளியிடம் தோற்றுப் போனார். ஒரு சிறு சதவீத வாக்காளர்களுக்கு மட்டுமே புரிந்த வார்த்தைகளை அவர் தன் தேர்தல் பிரச்சாரத்தில் பயன்படுத்தியதுதான் அவருடைய தோல்விக்கான அந்த ஒற்றைக் காரணமாகும்.

மறுபுறம், அவருடைய எதிராளி, வாக்காளர்களின் விருப்பங்கள் மற்றும் ஆர்வங்களைக் கணக்கில் எடுத்துக் கொண்டு அந்த ரீதியில் சிந்தித்தார். அவர் விவசாயிகளிடம் பேசியபோது, அவர்களுடைய மொழியைப் பயன்படுத்தினார். தொழிற்சாலை ஊழியர்களிடத்தில் அவர் பேசியபோது, அவர்களுக்கு மிகவும் பரிச்சயமான வார்த்தைகளை அவர் பயன்படுத்தினார். தொலைக்காட்சி வாயிலாக அவர் பேசியபோது, ஒரு கல்லூரிப் பேராசிரியரிடம்

பேசுவதைப்போலப் பேசாமல், ஒரு சாதாரண வாக்காளரிடம் பேசுவதைப்போலப் பேசினார்.

பின்வரும் கேள்வியை உங்கள் மனத்தில் பதிய வைத்துக் கொள்ளுங்கள்: "நான் இன்னொருவரின் நிலைமையில் இருந்தால், இவ்விஷயம் குறித்து நான் என்ன நினைப்பேன்?" அதிக வெற்றிகரமான நடவடிக்கையை நீங்கள் மேற்கொள்ள இது வழி வகுக்கும்.

நாம் யார்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்த விரும்புகிறோமோ அவர்களுடைய ஆர்வங்களின் ஊடாக சிந்திப்பது, ஒவ்வொரு சூழ்நிலையிலும் உங்களுக்கு அற்புதமான விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கும். ஒருசில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, ஒரு சிறு மின்னணுக் கருவிகள் உற்பத்தியாளர், ஒருபோதும் பழுதாகாத ஒரு பியூஸை உருவாக்கினார். அவர் அதை 1.25 டாலர்கள் விலையில் விற்கத் திட்டமிட்டார். பிறகு, அப்பொருளை விளம்பரப்படுத்துவதற்கு அவர் ஒரு விளம்பர நிறுவனத்தை அணுகினார்.

அந்த விளம்பரத்திற்குப் பொறுப்பேற்ற நபர் உடனடியாகத் தீவிர உற்சாகமடைந்தார். தொலைக்காட்சி, வானொலி, செய்தித்தாள் ஆகிய அனைத்து ஊடகங்கள் வாயிலாகவும் அந்த ஃபியூஸை மிகப் பெரிய அளவில் விளம்பரப்படுத்தி, ஒட்டுமொத்த அமெரிக்காவுக்கும் அதைப் பற்றித் தெரியப்படுத்துவது அவருடைய திட்டமாக இருந்தது. "இதுதான் சரியான திட்டம். முதல் வருடத்தில் நாம் ஒரு கோடி ஃபியூஸ்களை விற்றுவிடலாம்," என்று அவர் கூறினார். ஃபியூஸ்கள் அவ்வளவு பிரபலமான பொருட்கள் அல்ல, அவற்றுக்கு எந்த வசீகரமான ஈர்ப்பும் இல்லை, ஃபியூஸ்களைப் பொருத்தவரை மக்கள் மலிவானவற்றையே வாங்க விரும்புவர் என்றெல்லாம் கூறி அவருடைய ஆலோசகர்கள் அவரை எச்சரிக்க முயன்றனர். "மேல்தட்டு மக்கள் மட்டுமே படிக்கின்ற சில குறிப்பிட்ட இதழ்களில் விளம்பரம் கொடுத்து, அவர்களிடம் மட்டும் இதை விற்றால் என்ன?" என்று அவர்கள் அவரிடம் கேட்டனர்.

ஆனால் அவர் அதை உதாசீனப்படுத்திவிட்டு, மிகப் பெரிய அளவிலான விளம்பரத்தைத் துவக்கினார். ஆனால் ஆறு வாரங்களில் அந்த விளம்பரங்கள் நிறுத்தப்பட்டன.

மிகவும் ஏமாற்றகரமான விளைவுகள் அதற்குக் காரணமாகக் கூறப்பட்டது. பிரச்சனை இதுதான்; அதிக விலை கொண்ட அந்த ஃபியூஸின் விளம்பரத்திற்குப் பொறுப்பேற்ற நபர், தன்னுடைய பார்வையின் ஊடாக மட்டுமே அதைப் பார்த்தார். அதாவது, அதிக வருவாய் ஈட்டுகின்ற ஒரு மேல்தட்டு நபரின் பார்வையின் ஊடாக மட்டுமே அவர் அதைப் பார்த்தார். கீழ்த்தட்டு மற்றும் நடுத்தரத்தட்டு மக்களின் பார்வையின் ஊடாக அவர் அப்பொருளைப் பார்க்கத் தவறினார். அவர் தன்னை அவர்களுடைய நிலைமையில் வைத்துப் பார்த்திருந்தால், தான் எத்தகைய விளம்பரங்களைத் தயாரித்திருக்க வேண்டும், அவற்றை யாருக்காகத் தயாரித்திருக்க வேண்டும் என்பதை அவர் அறிந்திருப்பார், அந்த வாடிக்கையாளரையும் அவருடைய நிறுவனத்தால் தக்கவைத்திருக்க முடியும்.

நீங்கள் யார்மீது தாக்கம் விளைவிக்க விரும்புகிறீர்களோ, அவர்களுடைய மனங்களில் இருப்பவற்றைப் புரிந்து கொள்வதற்கான சக்தியை உங்களிடம் வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். பின்வரும் பயிற்சிகள் உங்களுக்கு உதவும்.

அடுத்தவருடைய மனத்தில் இருப்பவற்றைப் புரிந்து கொள்வதற்கான பயிற்சிகள்

சூழ்நிலை	சிறந்த விளைவுகளைப் பெறுவதற்கு உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ள வேண்டிய கேள்வி
வேலை தொடர்பான அறிவுறுத்தல்களை ஒருவருக்குக் கொடுத்தல்	“இந்த வேலைக்குப் புதிதாக வந்திருக்கின்ற ஒருவரின் கண்ணோட்டத்திலிருந்து இதைப் பார்க்கும்போது,

	நான் அவருக்குத் தெளிவான அறிவுறுத்தல்களைக் கொடுத்திருக்கிறேனா?”
ஒரு விளம்பரத்தை எழுதுதல்	“நான் ஒரு நுகர்வோராக இருந்தால், இந்த விளம்பரத்தை நான் எப்படி எடுத்துக் கொள்வேன்?”
தொலைபேசி இங்கிதங்கள்	“நான் மறுமுனையில் இருந்தால், தொலைபேசியில் என்னுடைய குரலையும் இங்கிதங்களையும் பற்றி நான் என்ன நினைப்பேன்?”
பரிசுப் பொருள்	“இது எனக்குப் பிடித்தமான பரிசா அல்லது நான் இதைக் கொடுக்கவிருக்கும் நபருக்கு இது பிடிக்குமா?”
நான் கட்டளைகளைக் கொடுக்கும் விதம்	“நான் பிறருக்குக் கட்டளையிடும் விதத்தில் எனக்குக் கட்டளைகள் கொடுக்கப்பட்டால், அவற்றை நான் நிறைவேற்றுவேனா?”
குழந்தைகளைக் கண்டித்தல்	“நான் அக்குழந்தையாக இருந்தால், இந்த வகையான கண்டிப்பிற்கு நான் எப்படி எதிர்வினையாற்றுவேன்?”
என் புறத்தோற்றம்	“என் மேலதிகாரி என்னைப்போல உடையணிந்து இருந்தால், நான் அவரைப் பற்றி என்ன நினைப்பேன்?”
ஒரு சொற்பொழிவைத்	“பார்வையாளர்களின்

தயாரித்தல்	பின்புலத்தையும் விருப்பங்களையும் கருத்தில் கொள்ளும்போது, என்னுடைய இந்த உரையைப் பற்றி நான் என்ன நினைப்பேன்?”
கேளிக்கை	“நான் என் விருந்தினராக இருந்தால், எந்த வகையான உணவையும் இசையையும் கேளிக்கையையும் நான் பெரிதும் விரும்புவேன்?”

விஷயங்களை அடுத்தவருடைய கண்ணோட்டத்திலிருந்து பார்க்கப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். அடுத்தவருடைய சூழ்நிலையைக் கருத்தில் கொள்ளுங்கள். அவருடைய நிலைமையில் உங்களை இருத்திப் பாருங்கள். அவருடைய ஆர்வங்களும் வருவாயும் அறிவும் பின்புலமும் உங்களுடையவற்றிலிருந்து கணிசமாக வேறுபட்டிருக்கும் என்பதை நினைவில் வைத்திடுங்கள்.

இப்போது, “நான் அவருடைய நிலைமையில் இருந்தால், இதற்கு (அவர் செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் எதிர்பார்க்கின்ற விஷயம்) நான் எப்படி எதிர்வினையாற்றுவேன்?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

பிறகு, நீங்கள் அந்நபராக இருந்தால், எந்த வகையான நடவடிக்கை உங்களை ஊக்குவிக்குமோ அந்த நடவடிக்கையை மேற்கொள்ளுங்கள்.

தலைமைத்துவ விதிமுறை 2: இச்சூழ்நிலையைக் கையாள்வதற்கான மனிதாபிமானத்துடன்கூடிய வழி எது?

தலைமைத்துவச் சூழ்நிலைகளுக்கு மக்கள் வெவ்வேறு அணுகுமுறைகளைப் பயன்படுத்துகின்றனர்.

ஒரு சர்வாதிகாரியின் நிலைப்பாட்டை எடுப்பது அவற்றில் ஒன்று. ஒரு சர்வாதிகாரி, சம்பந்தப்பட்ட நபர்களைக் கலந்தாலோசிக்காமல் எல்லாத் தீர்மானங்களையும் தானாகவே மேற்கொள்வார். தன்கீழ் பணியாற்றுபவர்களின் கண்ணோட்டங்களைக் கருத்தில் எடுத்துக் கொள்ள அவர் மறுத்துவிடுவார். ஏனெனில், அவர்கள் கூறுவது சரியாக இருக்கக்கூடும் என்றும், அது தனக்கு அவமானத்தை ஏற்படுத்திவிடும் என்றும் அவர் உள்ளூர மிகவும் பயப்படுவதுதான் அதற்குக் காரணம்.

சர்வாதிகாரிகள் நீண்டகாலம் நிலைப்பதில்லை. ஊழியர்கள் சிறிது காலம் விசுவாசத்துடன் இருப்பதுபோலப் பாசாங்கு செய்யக்கூடும். சிறந்த ஊழியர்கள் அந்நிறுவனத்தைவிட்டு விலகிச் சென்றுவிடுவர். மீதமுள்ளவர்கள் அனைவரும் ஒன்றாகச் சேர்ந்து, அந்தக் கொடுங்கோலனுக்கு எதிராகச் சதித்திட்டம் தீட்டுவர். இது அந்நிறுவனத்தின் சீரான இயக்கத்திற்கு ஊறு விளைவிக்கும். இது அந்த சர்வாதிகாரிக்கு அவருடைய மேலதிகாரியிடம் அவப்பெயரைப் பெற்றுக் கொடுக்கும்.

இரண்டாவது வகையான தலைமைத்துவ உத்தி, ‘எல்லாவற்றையும் விதிமுறைப்படி மட்டுமே செய்வேன்’ என்று அடம்பிடிக்கின்றஓர் அணுகுமுறையாகும்.இந்த அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்துகின்ற ஒருவர், இயந்திரத்தனமாக எல்லாவற்றையும் விதிமுறைகளின்படி மட்டுமே கையாள்வார். விதிமுறைகளும் கொள்கைகளும் திட்டங்களும் வழக்கமான சூழ்நிலைகளுக்கான ஒரு வழிகாட்டி மட்டுமே என்பதை அவர் உணர்வதில்லை. இவர் மற்றவர்களை இயந்திரங்களைப்போல நடத்துவார். மக்கள் வெறுக்கின்ற விஷயங்களில் மிக மோசமானது, தாங்கள் ஓர் இயந்திரத்தைப்போல நடத்தப்படுவதுதான். மற்றவர்களுடைய உணர்வுகளைப் புரிந்து கொள்ளாத இத்தகைய தலைவர் ஒரு கச்சிதமான தலைவர் அல்ல. அவருக்காக உழைக்கின்ற ‘இயந்திரங்கள்’ தங்கள் முழு ஆற்றலையும் பயன்படுத்துவதில்லை.

மிகச் சிறந்த தலைவர்களாக உருவெடுப்பவர்கள் ஒரு மூன்றாவது அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்துகின்றனர்.

‘மனிதாபிமான அணுகுமுறை’ என்று அதை நாம் அழைக்கலாம்.

பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, ஒரு பெரிய அலுமினிய உற்பத்தி நிறுவனத்தின் பொறியியல் பிரிவில் ஓர் அதிகாரியாக இருந்த ஜானுடன் நான் நெருக்கமாக வேலை செய்தேன். மனிதாபிமான அணுகுமுறையில் அவர் கைதேர்ந்தவராக இருந்தார். அதன் வெகுமதிகளை அவர் மகிழ்ச்சியாக அனுபவித்துக் கொண்டிருந்தார். “நீங்கள் ஒரு மனிதர். நான் உங்களை மதிக்கிறேன். என்னால் முடிந்த அனைத்து விதங்களிலும் உங்களுக்கு உதவுவதற்காக நான் இங்கு இருக்கிறேன்,” என்ற செய்தியை அவர் தன்னுடைய ஒவ்வொரு நடவடிக்கையின் மூலமும் மற்றவர்களுக்கு வெளிப்படுத்திக் கொண்டிருந்தார்.

இன்னொரு நகரிலிருந்து வந்த ஒருவர் இப்பிரிவில் வேலைக்குச் சேர்ந்தபோது, அவருக்குப் பொருத்தமான ஒரு வீட்டைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு ஜான் தன்னைப் பெரிதும் வருத்திக் கொண்டு பல அசௌகரியங்களைப் பொறுத்துக் கொண்டார்.

தன்கீழ் பணியாற்றிய ஒவ்வோர் ஊழியரின் பிறந்தநாளின்போதும், தன்னுடைய செயலாளர் மற்றும் வேறு இரண்டு பெண் ஊழியர்களின் ஒத்துழைப்புடன் அவர்களுக்குப் பிறந்தநாள் கொண்டாட்டங்களை ஏற்பாடு செய்தார். சுமார் முப்பது நிமிடங்கள் நீடித்த இக்கொண்டாட்டங்களை அவர் ஒரு செலவாகப் பார்க்கவில்லை, மாறாக, ஊழியர்களின் விசுவாசத்தையும் உண்மையான உழைப்பையும் பெறுவதற்கான ஒரு முதலீடாகவே அவர் அவற்றைப் பார்த்தார்.

தன் ஊழியர்களில் ஒருவர் சிறுபான்மை மதத்தைச் சேர்ந்தவர் என்பது ஜானுக்குத் தெரிய வந்தபோது, அவர் அந்த ஊழியரை அழைத்து, “உங்களுடைய மதரீதியான விடுமுறைகளை நீங்கள் எடுத்துக் கொள்வதற்கு நான் ஏற்பாடு செய்கிறேன்,” என்று கூறினார்.

ஒரு ஊழியரோ அல்லது அவருடைய குடும்பத்தில் ஒருவரோ நோய்வாய்ப்பட்டால், ஜான் அதை நினைவில் வைத்திருந்து நலம் விசாரித்தார். வேலைக்கு

அப்பாற்றப்பட்ட ஏதேனும் சாதனைகளை நிகழ்த்திய ஊழியர்களைப் பாராட்ட அவர் நேரம் எடுத்துக் கொண்டார்.

ஓர் ஊழியரைப் பணிநீக்கம் செய்ய வேண்டியிருந்தபோது, அவர் அதைக் கையாண்ட விதம் அவருடைய மனிதாபிமான அணுகுமுறைக்கான மிகப் பெரிய சான்றாக அமைந்தது. ஜானுக்கு முன்பாக அவருடைய பதவியை வகித்த ஒருவரால் வேலைக்கு எடுத்துக் கொள்ளப்பட்டிருந்த ஒருவர் தன் வேலையில் ஆர்வம் காட்டவில்லை, அந்த வேலைக்கான திறமையும் அவருக்கு இருக்கவில்லை. ஜான் இப்பிரச்சனையை அற்புதமாகக் கையாண்டார். வழக்கமாக நிகழ்வதுபோல, அவர் அந்த ஊழியரைத் தன் அறைக்குள் அழைத்து, பணிநீக்கம் பற்றிய அந்த மோசமான செய்தியை அவருக்குத் தெரிவித்துவிட்டு, பிறகு அவர் வெளியேறுவதற்குப் பதினைந்து அல்லது முப்பது நாட்கள் அவகாசம் கொடுத்து அனுப்புகின்ற வேலையை ஜான் செய்யவில்லை.

மாறாக, வழக்கத்திற்கு மாறான இரண்டு விஷயங்களை அவர் செய்தார். முதலில், அந்த ஊழியரின் திறன்களும் ஆர்வங்களும் அதிகமாகப் பயன்படக்கூடிய ஒரு புதிய வேலையைக் கண்டுபிடித்துக் கொள்வது தனிப்பட்ட முறையில் அவருக்கு எவ்வளவு அனுகூலமாக இருக்கும் என்பதை ஜான் அந்த ஊழியருக்கு விளக்கினார். அவருக்கு வேலை கிடைக்க உதவுவதற்கு ஓர் ஆலோசனையாளரையும் ஜான் அவருக்கு ஏற்பாடு செய்து கொடுத்தார். அடுத்து, அவர் இன்னோர் அற்புதமான காரியத்தைச் செய்தார். அதைச் செய்ய வேண்டிய கட்டாயம் அவருக்கு இருக்கவில்லை என்றபோதிலும், தானே வலிய அவர் அதைச் செய்தார். அந்த ஊழியரின் திறமைகள் தேவைப்பட்ட, பிற நிறுவனங்களில் காலியாக இருந்த வேலைகளுக்கான நேர்முகத் தேர்வுகளுக்கு ஜான் ஏற்பாடு செய்தார். அந்த ஊழியருக்கு ஒரு புதிய வேலையைக் கண்டுபிடித்துக் கொடுக்க அவர் தன்னால் இயன்ற எல்லாவற்றையும் செய்தார். பணிநீக்கம் செய்யப்பட்ட அந்த ஊழியர், வெறும் பதினெட்டே நாட்களில், வளர்ச்சிக்கு வாய்ப்பு இருந்த ஒரு புதிய வேலையில் சேர்ந்தார்.

இந்தப் பணிநீக்க முறை எனக்கு சுவாரசியமூட்டியதால், இதற்குப் பின்னால் இருந்த சிந்தனையை விளக்கும்படி நான் ஜானிடம் கேட்டுக் கொண்டேன். அவர் அதை இவ்வாறு விளக்கினார்: "நான் ஒரு பழமொழியை உருவாக்கி, அதை என் மனத்தில் பதிய வைத்துள்ளேன். ஒருவருடைய அதிகாரத்தின்கீழ் இருக்கின்ற ஒருவர், அந்த அதிகாரியின் பாதுகாப்பிலும் இருக்கிறார். இந்தக் குறிப்பிட்ட நபரை முதலில் நாங்கள் இந்த வேலைக்கு எடுத்திருக்கவே கூடாது. இந்த வேலைக்கு அவர் தகுதியானவரே அல்ல. ஆனாலும் நாங்கள் அவரை வேலைக்கு எடுத்துக் கொண்டிருந்ததால், அவருக்கு வேறொரு வேலை கிடைக்க உதவுவது என் கடமை என்று நான் நினைத்தேன்.

"யாராலும் ஒருவரைப் பணிநியமனம் செய்ய முடியும். ஆனால், அவரை வேலையிலிருந்து நீக்குவதை எப்படி ஒருவர் கையாள்கிறார் என்பதுதான் தலைமைத்துவத்திற்கான சோதனையாகும். நான் பணிநீக்கம் செய்த நபர், எங்கள் நிறுவனத்தைவிட்டுப் போவதற்கு முன்பாகவே அவருக்கு வேறொரு வேலை கிடைக்க நான் உதவியது, என் துறையைச் சேர்ந்த அனைத்து ஊழியர்களிடத்திலும் தங்கள் வேலை குறித்த ஒரு பாதுகாப்பு உணர்வைத் தோற்றுவித்தது. நான் இங்கு இருக்கும்வரை யாரும் வேலையின்றித் தெருவில் நிற்க மாட்டார்கள் என்பதை அந்த எடுத்துக்காட்டின் மூலம் நான் அவர்களுக்குத் தெரியப்படுத்தினேன்."

ஜானின் 'மனிதாபிமானத்துடன்கூடிய தலைமைத்துவம் அணுகுமுறை சிறப்பாகப் பலனளித்தது. ஜானைப் பற்றி ரகசியமாக யாரும் வம்புப் பேச்சில் ஈடுபடவில்லை. எல்லோரும் அவரிடம் விசுவாசமாக இருந்தனர், அவருக்குத் தங்கள் ஆதரவைக் கொடுத்தனர். அவர் தன்கீழ் பணியாற்றியவர்களுக்கு வேலைப் பாதுகாப்பைக் கொடுத்ததால், அவரும் உச்சபட்ச வேலைப் பாதுகாப்பைப் பெற்றார்.

சுமார் பதினைந்து ஆண்டுகளாக, சார்லி என்பவருடன் நான் ஒரு நெருங்கிய நட்புறவை வளர்த்து வந்துள்ளேன். அவர் ஐம்பது வயதைக் கடந்தவர். வாழ்வில் மிகவும்

சிரமப்பட்டு நல்ல நிலைமைக்கு வந்தவர் அவர். அவர் அவ்வளவாகக் கல்வி கற்கவில்லை, அவரிடம் பணமும் இருக்கவில்லை. 1931ம் ஆண்டு அவருக்கு வேலை போய்விட்டது. ஆனால் அவர் ஒருபோதும் ஒய்ந்து இருக்கவில்லை. அவர் தன் வீட்டின் பின்னால் இருந்த வாகனக் கொட்டகையில் வீட்டிற்கான அலங்காரப் பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்கான ஒரு கடையைத் துவக்கினார். அவருடைய அயராத உழைப்பால் அவருடைய வியாபாரம் செழித்தது. இன்று, 300க்கும் அதிகமான ஊழியர்களைக் கொண்ட ஒரு நவீன அறைகலன் உற்பத்தி நிறுவனமாக அது உயர்ந்து வளர்ந்துள்ளது.

சார்லி இப்போது ஒரு கோடீஸ்வரராக இருக்கிறார். பணத்தையும் பொருட்களையும் பற்றிய கவலை அவருக்கு இல்லை. அவர் வேறு வழிகளிலும் பணக்காரராக இருக்கிறார். நண்பர்கள், மனநிறைவு, மகிழ்ச்சி ஆகிய விஷயங்களிலும் அவர் செழிப்பாக இருக்கிறார்.

சார்லியின் மிக அருமையான பண்புநலன்களில் தனித்துவம் வாய்ந்ததாகத் திகழ்வது மற்றவர்களுக்கு உதவுவது குறித்து அவர் கொண்டிருக்கும் அளப்பரிய ஆழ்விருப்பம்தான். சார்லி ஒரு நல்ல மனிதர். தாங்கள் எப்படி நடத்தப்பட வேண்டும் என்று மனிதர்கள் விரும்புகிறார்களோ, அவர்களை அவ்விதத்தில் நடத்துவதில் அவர் கைதேர்ந்தவர்.

மக்களை விமர்சிப்பது பற்றி நானும் அவரும் ஒருநாள் பேசிக் கொண்டிருந்தோம். ஒருவரை விமர்சிக்க வேண்டியிருக்கும்போது, மனித நேயத்தோடு அதைச் செய்வதற்கு அவர் ஓர் அற்புதமான சூத்திரத்தை வைத்திருந்தார். அதை அவர் இவ்வாறு விளக்கினார்: “நான் மிகவும் மென்மையானவன் அல்லது பலவீனமானவன் என்று என்னைப் பற்றி யாரும் கூறி நீங்கள் ஒருபோதும் கேள்விப்பட மாட்டீர்கள். ஏனெனில், நான் ஒரு தொழிலை நடத்திக் கொண்டிருக்கிறேன். ஏதேனும் தவறாகப் போகும்போது நான் அதைச் சரி செய்கிறேன். ஆனால் நான் அதைச் சரி செய்யும் விதம்தான் இங்கு முக்கியம். என் ஊழியர்கள் எதையேனும் தவறாகச் செய்து கொண்டிருந்தாலோ அல்லது ஒரு

தவறைச் செய்து கொண்டிருந்தாலோ, அவர்களுடைய உணர்வுகளை நான் காயப்படுத்திவிடக்கூடாது என்பதில் நான் எச்சரிக்கையாக இருக்கிறேன். அதோடு, அவர்களைச் சிறுமைப்படுத்தவோ அல்லது தர்மசங்கடத்திற்கு ஆளாக்கிவிடவோ கூடாது என்பதிலும் நான் மிகவும் கவனமாக இருக்கிறேன். அதற்கு நான் நான்கு எளிய செயல்களை மேற்கொள்கிறேன்:

"முதலில், நான் அவர்களைத் தனியாக அழைத்துப் பேசுகிறேன். இரண்டாவதாக, அவர்கள் சிறப்பாகச் செய்து கொண்டிருக்கின்ற வேலைகளுக்காக நான் அவர்களைப் பாராட்டுகிறேன். மூன்றாவதாக, அக்கணத்தில் அவர்கள் மேலும் சிறப்பாகச் செய்யக்கூடிய ஒரு விஷயத்தை நான் அவர்களுக்குச் சுட்டிக்காட்டி, அதற்கான வழியைக் கண்டுபிடிக்க நான் அவர்களுக்கு உதவுகிறேன். நான்காவதாக, அவர்களிடம் உள்ள நல்ல விஷயங்கள் குறித்து மீண்டும் நான் அவர்களைப் பாராட்டுகிறேன்.

"இந்த நான்கு அம்சச் சூத்திரம் சிறப்பாகப் பலனளிக்கிறது. நான் இவ்வழியில் அவர்களை விமர்சிக்கும்போது, மக்கள் எனக்கு நன்றி கூறுகின்றனர். ஏனெனில், இந்த வழிதான் அவர்களுக்குப் பிடித்திருக்கிறது என்பதை நான் கண்டுபிடித்துள்ளேன். அவர்கள் என் அறையைவிட்டு வெளியேறும்போது, தாங்கள் சிறந்த ஊழியர்கள் மட்டுமல்ல, தங்களால் மேலும் சிறப்பாகச் செயல்பட முடியும் என்று அவர்களுக்கு நினைவுபடுத்தப்பட்டுள்ளது.

"நான் என் வாழ்நாள் முழுவதும் மக்கள்மீது பந்தயம் கட்டி வந்துள்ளேன். நான் அவர்களை எவ்வளவு அதிகச் சிறப்பாக நடத்துகிறேனோ, நல்ல விஷயங்கள் அவ்வளவு அதிக அளவில் எனக்கு நிகழ்கின்றன. உண்மையில் நான் இவ்வழியில் அதைத் திட்டமிடவில்லை. ஆனால் அது இப்படித்தான் நிகழ்கிறது.

"நான் ஓர் எடுத்துக்காட்டை உங்களுக்குக் கொடுக்கிறேன். சுமார் ஐந்தாறு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, எங்கள் உற்பத்திப் பிரிவைச் சேர்ந்த ஜிம் என்ற ஊழியர் குடித்துவிட்டு வேலைக்கு வந்தார். சிறிது நேரத்தில் எங்கள் தொழிற்சாலையில் ஒரு குழப்பம் வெடித்தது. அந்த

ஊழியர், ஒரு பத்தொன்பது லிட்டர் அரக்குச்சாயம் அடங்கிய ஒரு பெரிய குடுவையை எடுத்து, அதிலிருந்த அரக்குச்சாயத்தை எல்லா இடங்களிலும் வீசியெறிந்து கொண்டிருந்தார். மற்ற ஊழியர்கள் அந்தக் குடுவையை அவரிடமிருந்து பிடுங்கினர். பிறகு, அத்தொழிற்சாலையின் மேற்பார்வையாளர் ஜிம்மை அழைத்துக் கொண்டு, தொழிற்சாலைக்கு வெளியே அவரை விட்டுவிட்டு வந்தார்.

"நான் வெளியே சென்று பார்த்தபோது, ஜிம் ஒரு மயக்க நிலையில் ஒரு சுவரின்மீது சாய்ந்தபடி அமர்ந்திருந்ததை நான் கண்டேன். நான் அவரைத் தூக்கி நிறுத்தி, என் காரில் ஏற்றி உட்கார வைத்துவிட்டு, அவருடைய வீட்டிற்கு அவரை அழைத்துச் சென்றேன். அவரை அந்தக் கோலத்தில் கண்டதும் அவருடைய மனைவி பதற்றமடைந்தார். ஜிம்முக்கு வேலையில் எந்தப் பிரச்சனையும் ஏற்படாது என்று நான் அப்பெண்ணுக்கு உத்தரவாதம் அளித்தேன். அதற்கு அவள், நிலைமை உங்களுக்குப் புரியவில்லை என்று நினைக்கிறேன். குடித்துவிட்டு வேலைக்கு வரும் நபர்களை இவருடைய முதலாளி பொறுத்துக் கொள்ள மாட்டார். இவருக்கு வேலை போய்விட்டது. நாங்கள் இப்போது என்ன செய்வோம்? என்று புலம்பினாள். 'உங்கள் கணவருக்கு வேலை போகாது' என்று நான் அவரிடம் கூறினேன். அது உங்களுக்கு எப்படித் தெரியும்? என்று அவர் கேட்டார். நான்தான் அந்த முதலாளி' என்று நான் பதிலளித்தேன்.

"இதைக் கேட்டவுடன் அப்பெண் கிட்டத்தட்ட மயங்கி விழுந்துவிட்டார். நான் அவரிடம், "தொழிற்சாலையில் உங்கள் கணவருக்கு உதவுவதற்கு என்னால் இயன்ற எல்லா உதவிகளையும் நான் நிச்சயமாகச் செய்வேன். வீட்டில் அவருக்கு உதவுவதற்கு நீங்கள் உங்களால் இயன்ற எல்லாவற்றையும் செய்வீர்கள் என்று நான் நம்புகிறேன். நாளை காலையில் அவர் மீண்டும் வேலைக்கு வரும்படி பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்,' என்று கூறினேன்.

"நான் தொழிற்சாலைக்குத் திரும்பி வந்தபோது, நேராக ஜிம்மின் துறைக்குச் சென்று, அவருடைய சக ஊழியர்களுடன் பேசினேன். இன்று ஓர் இனிமையற்ற நிகழ்வை நீங்கள் பார்த்திருக்கிறீர்கள். ஆனால் அதை

நீங்கள் மறந்துவிட வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன். ஜிம் நாளைக்கு மீண்டும் வேலைக்கு வருவார். அவரிடம் அன்பாக நடந்து கொள்ளுங்கள். அவர் நெடுங்காலமாக ஒரு நல்ல ஊழியராக இருந்து வந்துள்ளார். அவருக்கு இன்னொரு வாய்ப்புக் கொடுக்க வேண்டியது நம்முடைய கடமை, என்று நான் கூறினேன்.

"மறுநாள் காலையில் ஜிம் மீண்டும் வேலைக்குத் திரும்பி வந்தார். அவருடைய குடிப்பழக்கம் அதன் பிறகு ஒருபோதும் ஒரு பிரச்சனையாக இருக்கவில்லை. நான் விரைவில் அந்த நிகழ்வை மறந்துவிட்டேன். ஆனால் ஜிம் அதை மறக்கவில்லை. இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, உள்ளூர்த் தொழிற்சங்கத்தின் தலைமையகத்திலிருந்து சிலர் இங்கு வந்து, உள்ளூர்த் தொழிலாளர்களுக்கான ஒப்பந்ததைப் பற்றிப் பேச்சுவார்த்தை நடத்த வந்தனர். அவர்களுடைய கோரிக்கைகள் யதார்த்தமற்றவையாகவும் திகைப்பூட்டுபவையாகவும் இருந்தன. அதுவரை அமைதியாக இருந்த ஜிம், அப்போது திடீரென்று ஒரு தலைவராக ஆனார். அவர் எங்கள் தொழிற்சாலையில் இருந்த மற்ற ஊழியர்களைப் பார்த்து, நமக்கு இதுவரை நம்முடைய முதலாளியிடமிருந்து நியாயமான சம்பளம் கிடைத்து வந்துள்ளது. நம்முடைய விவகாரங்களை எப்படி நடத்த வேண்டும் என்று வெளியிலிருந்து யாரோ ஒருவர் வந்து நமக்குக் கூற வேண்டிய தேவை இல்லை, என்று கூறினார். இதைத் தொடர்ந்து, வெளியிலிருந்து வந்தவர்கள் திரும்பிச் சென்றுவிட்டனர். நாங்கள் நண்பர்களைப்போல எங்கள் ஒப்பந்தம் குறித்துப் பேச்சுவார்த்தை நடத்தினோம். அதற்கு ஜிம்தான் காரணம்."

மனிதநேயத்துடன்கூடிய அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்தி ஒரு சிறந்த தலைவராக ஆவதற்கு இரண்டு வழிகள் இருக்கின்றன. முதலில், மக்களை உள்ளடக்கிய ஒரு கடினமான விவகாரத்தை நீங்கள் எதிர்கொள்கின்ற ஒவ்வொரு முறையும், "இதைக் கையாள்வதற்கு மனிதாபிமானத்துடன்கூடிய வழி எது?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் ஊழியர்களுக்கு இடையே ஒரு சச்சரவு ஏற்படும்போதோ அல்லது ஓர் ஊழியர் ஒரு பிரச்சனையை

உருவாக்கும்போதோ இக்கேள்வியைக் கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். மற்றவர்கள் தங்கள் தவறுகளைத் திருத்திக் கொள்ள உதவுவதற்கு சார்லியின் சூத்திரத்தை நினைவில் கொள்ளுங்கள். சந்தேகம் கொள்வதைத் தவிர்த்துவிடுங்கள். மக்களைச் சிறுமைப்படுத்துவதைத் தவிர்த்துவிடுங்கள். அவர்களை அடக்கி ஒடுக்குவதைத் தவிர்த்துவிடுங்கள்.

"மக்களைக் கையாள்வதற்கு மனிதாபிமானத்துடன்கூடிய வழி எது?" என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். அது எப்போதும் வெகுமதிகளைப் பெற்றுக் கொடுக்கும்.

மனிதநேயத்துடன் அணுகுவதிலிருந்து பலன் பெறுவதற்கான இன்னொரு வழி, மக்களுக்கு நீங்கள் முன்னுரிமை கொடுக்கிறீர்கள் என்பதை உங்கள் நடவடிக்கைகள் மூலம் அவர்களுக்கு வெளிப்படுத்துவது. உங்கள் ஊழியர்கள் தங்கள் வேலையைத் தாண்டி சாதிக்கின்ற விஷயங்கள்மீது ஆர்வம் காட்டுங்கள். எல்லோரையும் கண்ணியமாக நடத்துங்கள். வாழ்க்கையை மகிழ்ச்சியாக அனுபவிப்பதுதான் வாழ்வின் முதன்மையான நோக்கம் என்பதை உங்களுக்கு நீங்களே நினைவூட்டிக் கொள்ளுங்கள். ஒரு நபர்மீது நீங்கள் எவ்வளவு அதிக ஆர்வம் காட்டுகிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமாக அவர் உங்களுக்கு விளைவுகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பார். அவர் உருவாக்கிக் கொடுக்கின்ற விளைவுகள்தான் உங்களை மாபெரும் வெற்றிக்கு இட்டுச் செல்கின்றன.

கிடைக்கும் ஒவ்வொரு வாய்ப்பிலும், உங்களின்கீழ் பணியாற்றும் ஊழியர்களைப் பற்றி உங்கள் மேலதிகாரியிடம் புகழ்ந்து பேசுங்கள். உங்கள் பாராட்டுக்களை உங்கள் ஊழியர்கள் மெச்சுவர். இதன் விளைவாக, அவர்கள் உங்கள்மீது கொண்டிருக்கும் விசுவாசம் மேன்மேலும் வளரும். இது உங்கள் மேலதிகாரியின் பார்வையில் உங்கள் சொந்த முக்கியத்துவத்தைக் குறைத்துவிடும் என்று நீங்கள் பயப்படத் தேவையில்லை. தன் சாதனைகள் குறித்து மற்றவர்களுடைய கவனத்தை ஈர்க்கத் துடிக்கின்ற,

பாதுகாப்பின்மை உணர்வு மேலோங்கப் பெற்றுள்ள ஒருவரைவிட, பணிவுடன் இருக்கின்ற ஒரு மாபெரும் மனிதர் அதிகத் தன்னம்பிக்கை கொண்டவராக இருக்கிறார். பணிவு எனும் பண்புநலன் வாழ்வில் உங்களை வெகு உயரத்திற்கு அழைத்துச் செல்லும்.

ஒவ்வொரு வாய்ப்பிலும் உங்கள் ஊழியர்களைத் தனிப்பட்ட முறையில் பாராட்டுங்கள். அவர்களுடைய ஒத்துழைப்பிற்காக அவர்களைப் புகழ்ந்து பேசுங்கள். அவர்கள் மேற்கொள்கின்ற கூடுதல் முயற்சிக்காக அவர்களை மெச்சுங்கள். பாராட்டுதான் மக்களுக்கு நீங்கள் கொடுக்கக்கூடிய மாபெரும் ஊக்கமாகும். அது உங்களுக்கு எந்தச் செலவும் வைப்பதில்லை. மேலும், உங்களின்கீழ் பணியாற்றுகின்றவர்கள் எப்போது உங்கள் சார்பில் வாதாடி உங்களைப் பாதுகாப்பார்கள் என்று உங்களுக்குத் தெரியாது.

மக்களைப் புகழ்ந்து பேசப் பழகிக் கொள்ளுங்கள். மக்களை மனிதாபிமானத்துடன் நடத்துங்கள். அவர்களை மனிதர்களாக நடத்துங்கள்.

தலைமைத்துவ விதிமுறை 3: முன்னேற்றத்தைப் பற்றி சிந்தியுங்கள், முன்னேற்றத்தில் நம்பிக்கை கொள்ளுங்கள், முன்னேற்றத்திற்காகக் கடுமையாக முயற்சி செய்யுங்கள்.

“அவர் முன்னேற்றத்திற்கு ஆதரவாக இருக்கிறார். அவர்தான் இந்த வேலைக்குப் பொருத்தமானவர்,” என்று ஒருவர் உங்களைப் பற்றிக் கூறுவதுதான் உங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய மிகச் சிறந்த பாராட்டாக இருக்கும்.

முன்னேற்றத்தில் நம்பிக்கை கொண்டுள்ள, அதை நோக்கித் தன்னை உந்தித் தள்ளுகின்ற நபர்களே அனைத்துத் துறைகளிலும் பதவி உயர்வுகளைப் பெறுகின்றனர். உண்மையான தலைவர்கள் மிகக் குறைவாகவே இருக்கின்றனர். தற்போதைய

நிலைமையில் மனநிறைவு கொள்கின்றவர்கள், மேன்மேலும் முன்னேறத் துடிக்கின்ற முற்போக்கான நபர்களைவிட எண்ணிக்கையில் மிக அதிகமாக உள்ளனர். தலைசிறந்த தலைவர்களுடன் இணைந்து கொள்ளுங்கள். முன்னோக்கிய பார்வையை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

முற்போக்கான கண்ணோட்டத்தை வளர்த்துக் கொள்வதற்கு நீங்கள் செய்யக்கூடிய இரண்டு சிறப்பு விஷயங்கள் இவை:

1. நீங்கள் செய்கின்ற எல்லாவற்றிலும் மேம்பாட்டைப் பற்றி சிந்தியுங்கள்.
2. நீங்கள் செய்கின்ற எல்லாவற்றிலும் உயர்ந்த தரங்களைப் பற்றி சிந்தியுங்கள்.

பல மாதங்களுக்கு முன்பு, ஒரு நடுத்தர அளவு நிறுவனத்தின் தலைவர், ஒரு முக்கியத் தீர்மானம் மேற்கொள்வதற்குத் தனக்கு உதவும்படி என்னிடம் கேட்டுக் கொண்டார். அவர் தன் வியாபாரத்தைத் தன்னந்தனியாகக் கட்டியெழுப்பியிருந்தார். அவர் அதன் விற்பனை மேலாளராகவும் செயல்பட்டுக் கொண்டிருந்தார். இப்போது அவரிடம் ஏழு விற்பனையாளர்கள் வேலை செய்தனர். அவர்களில் ஒருவருக்கு விற்பனை மேலாளராகப் பதவி உயர்வு கொடுப்பதென்று அவர் தீர்மானித்தார். முதலில், அந்த ஏழு பேரில் மூன்று பேரை அவர் தேர்ந்தெடுத்தார். அனுபவத்திலும் விற்பனையிலும் அவர்கள் சம அளவு தகுதி பெற்றவர்களாக இருந்தனர்.

எனக்கு அவர் கொடுத்த வேலை இதுதான்; நான் அவர்கள் ஒவ்வொருவரோடும் ஒரு நாள் களத்தில் செலவிட வேண்டும். பிறகு, விற்பனைத் துறையை வழிநடத்துவதற்கு அவர்கள் மூவரில் யார் அதிகத் தகுதி பெற்றவர்கள் என்பது பற்றிய என்னுடைய கண்ணோட்டங்களை நான் அவருக்குக் கொடுக்க வேண்டும்.

ஒட்டுமொத்த மார்க்கெட்டிங் செயற்திட்டத்தைப் பற்றிக் கலந்துரையாடுவதற்காக ஓர் ஆலோசனையாளர்

அவர்களிடையே பேசுவார் என்று அந்நிறுவனத்தின் தலைவர் அவர்களிடம் கூறினார். உண்மையில் நான் எதற்காக அங்கே சென்றேன் என்பது அவர்களுக்குக் கூறப்படவில்லை.

அந்த மூவரில் இருவர் என்னுடன் இருந்தபோது தர்மசங்கடமாக உணர்ந்தனர். ஏதோ மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதற்காகவே நான் அங்கு வந்திருந்ததாக அவர்கள் நினைத்தனர். அவர்கள் தங்களுடைய தற்போதைய நிலையைத் தக்கவைத்துக் கொள்வதில் முனைப்பாக இருந்தனர். விஷயங்கள் தற்போது எப்படி நிகழ்ந்து கொண்டிருந்தனவோ, அதை அவர்கள் அப்படியே நீட்டிக்க விரும்பினர், அதற்கு அவர்கள் ஒப்புதல் அளித்தனர். விற்பனையாளர்களுக்கான விற்பனைப் பிராந்தியங்கள் எப்படி வரையறுக்கப்பட்டன என்பது பற்றியும், இழப்பீட்டுத் திட்டம், விற்பனைக்கான விளம்பரங்கள் ஆகியவற்றைப் பற்றியும் நான் அவர்களிடம் கேள்விகள் கேட்டேன். மொத்தத்தில், மார்க்கெட்டிங் பற்றிய ஒவ்வோர் அம்சம் குறித்தும் நான் அவர்களிடம் கேள்வி எழுப்பினேன். ஆனால் எல்லாக் கேள்விகளுக்கும், "எல்லாம் சரியாக இருக்கிறது" என்ற ஒரே பதில்தான் அவர்கள் இருவரிடம் இருந்தும் வந்தது. சில குறிப்பிட்ட விஷயங்கள் பற்றி நான் அவர்களிடம் கேள்வி கேட்டபோது, தற்போதைய செயல்முறைகள் ஏன் மாற்றப்படக்கூடாது, அவை ஏன் மாற்றப்பட முடியாது என்பதற்கு அவர்கள் விலாவாரியாக விளக்கமளித்தனர். மொத்தத்தில், இவர்கள் இருவருமே மாற்றத்தை விரும்பவில்லை. இவர்களில் ஒருவர் நான் தங்கியிருந்த ஹோட்டலுக்கு வந்து என்னை சந்தித்து, "நீங்கள் ஏன் இன்றைய தினத்தை என்னுடன் செலவிட்டீர்கள் என்று எனக்குத் தெரியாது. ஆனால், எல்லாம் சரியாகத்தான் இருக்கிறது என்று என் சார்பில் எங்கள் முதலாளியிடம் கூறிவிடுங்கள். நீங்கள் எதையும் புதிதாகக் கண்டுபிடிக்கவோ அல்லது மாற்றவோ தேவையில்லை," என்று கூறிவிட்டுச் சென்றார்.

மூன்றாவது நபர் முற்றிலும் வித்தியாசமானவராக இருந்தார். அவர் தன் நிறுவனம் குறித்து மகிழ்ச்சியும், அதன் வளர்ச்சி குறித்துப் பெருமிதமும் கொண்டிருந்தார்.

ஆனால் அவருக்குப் பரிபூரணமான திருப்தி இருக்கவில்லை. அவர் பல விஷயங்களை மேம்படுத்த விரும்பினார். நான் அவரோடு செலவிட்ட நாள் முழுவதும், புதிய வாடிக்கையாளர்களைப் பெறுவது, வாடிக்கையாளர்களுக்கு மேலும் சிறப்பான சேவைகளை வழங்குவது, நேர விரயத்தைக் குறைப்பது, விற்பனையாளர்களுக்கு அதிக ஊக்கத் தொகை கொடுப்பதற்குக் கமிஷன் திட்டத்தை மறுபரிசீலனை செய்வது போன்றவை குறித்தப் பல யோசனைகளை அவர் எனக்குக் கொடுத்தார். நிறுவனத்திற்கு அதிக லாபம் கிடைக்க வேண்டும் என்ற நோக்கத்துடன் அவர் இவற்றைப் பரிந்துரைத்தார். தான் சில நாட்களாக சிந்தித்து வந்திருந்த ஒரு புதிய விளம்பரப் பிரச்சாரத்தை அவர் விலாவாரியாக வரையறுத்திருந்தார். நான் அவரிடமிருந்து விடைபெற்றுக் கொண்டபோது, “என்னுடைய யோசனைகளில் சிலவற்றைப் பற்றி உங்களிடம் பகிர்ந்து கொள்வதற்கு எனக்குக் கிடைத்த வாய்ப்புக் குறித்து நான் மகிழ்ச்சி அடைகிறேன். எங்கள் நிறுவனம் சிறப்பாக இயங்கிக் கொண்டிருக்கிறது, ஆனால் அதை மேலும் சிறப்பாக ஆக்க முடியும் என்று நான் நம்புகிறேன்,” என்று அவர் கூறினார்.

நான் இவரைத்தான் அந்நிறுவனத் தலைவரிடம் பரிந்துரைத்தேன். அவரும் இவரைத்தான் விற்பனை மேலாளராக ஆக்க வேண்டும் என்று நினைத்திருந்தார். விரிவாக்கம், செயற்திறன், புதிய பொருட்கள், புதிய செயல்முறைகள், சிறப்பான பள்ளிகள், அதிகச் செழிப்பு ஆகியவற்றில் நம்பிக்கை கொள்ளுங்கள்.

முன்னேற்றத்தில் நம்பிக்கை கொள்ளுங்கள், அதற்காக உங்களை உந்தித் தள்ளுங்கள். அப்போது நீங்கள் ஒரு தலைவராக ஆவீர்கள்.

நான் இளைஞனாக இருந்தபோது, இரண்டு தலைவர்களின் வேறுபட்டச் சிந்தனைகள் எப்படி அவர்களுடைய ஊழியர்களின் செயல்பாட்டில் ஓர் அற்புதமான வேறுபாட்டை உருவாக்கின என்பதைப் பார்ப்பதற்கான ஒரு வாய்ப்பு எனக்குக் கிடைத்தது.

நான் ஒரு புறநகர்ப் பள்ளியில் படித்தேன். எட்டாம் வகுப்புவரை மட்டுமே இருந்த அப்பள்ளியில் ஒரே ஓர்

ஆசிரியரும் நாற்பது குழந்தைகளும் இருந்தனர். நாங்கள் எல்லோரும் நான்கு

செங்கற்சுவர்களுக்கு இடையே ஒன்றாக அடைக்கப்பட்டிருந்தோம். ஒவ்வொரு வருடமும் எங்கள் பள்ளிக்கு ஒரு புதிய ஆசிரியர் வந்தார். ஏழாவது மற்றும் எட்டாவது வகுப்பு மாணவர்களின் வழிகாட்டலின்கீழ், மற்ற மாணவர்கள், ஆசிரியரிடம் தண்டனை பெறாமல் தங்களால் எவ்வளவு சேட்டை செய்ய முடியும் என்று பார்க்கத் துடித்தனர்.

ஒரு சமயம், வழக்கமான சிறுசிறு சேட்டைகளைத் தாண்டி, ஆசிரியரை அரை நாள்வரை பள்ளிக்கு வெளியே நிற்க வைத்துக் கதவைப் பூட்டுவது போன்ற பெரிய நிகழ்வுகளும் நடந்தன. இன்னொரு சமயம், அவரை மணிக்கணக்கில் பள்ளிக்கு உள்ளே வைத்து அவர்கள் பூட்டினர். இன்னொரு நாள், மேல்வகுப்பைச் சேர்ந்த மாணவர்கள் ஒவ்வொருவரும் தங்கள் நாயை வகுப்பிற்குள் கொண்டுவந்தனர்.

இச்சிறுவர்கள் யாரும் குற்றவாளிகள் அல்ல. திருட்டு, உடல்ரீதியான வன்முறை போன்றவை அவர்களுடைய நோக்கமாக இருக்கவில்லை. அவர்கள் அனைவரும் ஆரோக்கியமான சிறுவர்கள்தான். கடினமான கிராமத்து வழக்கப்படி வளர்க்கப்பட்டிருந்த அவர்களுக்குத் தங்களுக்குள் அடங்கிக் கிடந்த ஆற்றலை வெளியே கொட்டுவதற்கு ஒரு வடிகால் தேவைப்பட்டது.

அந்த வருடத்திய ஆசிரியர் எப்படியோ அந்த ஆண்டு முழுவதும் நீடித்தார். மறு வருடம், இன்னொரு புதிய ஆசிரியர் எங்கள் பள்ளியில் சேர்ந்தார். அது ஒன்றும் எங்களுக்கு ஆச்சரியமளிக்கவில்லை.

அப்புதிய ஆசிரியர் தன் மாணவர்கள் சிறப்பாகச் செயல்படும்படி செய்தார். அவர் அவர்களுடைய தனிப்பட்டப் பெருமிதத்தை மதித்தார், அவர்களுடைய சுயமதிப்பை அவர்களுக்கு உணர்த்தினார். விஷயங்களைச் சீர்தூக்கிப் பார்ப்பதற்கான திறனை அவர்கள் தங்களிடம் வளர்த்துக் கொள்ள அவர் அவர்களை ஊக்குவித்தார். கரும்பலகைகளைக் கழுவுதல், மேசைகளைத் துடைத்தல், கீழ்வகுப்பு மாணவர்களின்

விடைத்தாள்களைத் திருத்தப் பழகுதல் போன்ற பல்வேறு வேலைகளுக்கான பொறுப்புகளை அவர் ஒவ்வொரு மாணவருக்கும் பகிர்ந்தளித்தார். மாணவர்களுக்குள் அடங்கிக் கிடந்த, வெளியே தலைகாட்டத் துடித்துக் கொண்டிருந்த ஆற்றலைப் பயன்படுத்துவதற்கு, அப்புதிய ஆசிரியர், படைப்புத்திறன்மிக்கப் பல வழிகளைக் கண்டுபிடித்தார். ஒருசில மாதங்களுக்கு முன்பு எக்கச்சக்கமாக வம்பு செய்த மாணவர்கள் இப்போது அவர் காட்டிய வழியில் நடக்கத் தொடங்கினர். அவருடைய கல்விமுறை மாணவர்களிடம் நல்ல நடத்தையையும் சிறந்த பண்புநலன்களையும் வளர்த்தெடுப்பதை மையமாகக் கொண்டு அமைந்திருந்தது.

ஒரு வருடத்திற்கு முன்பு குட்டிச்சாத்தான்களாக நடந்து கொண்ட மாணவர்கள், மறுவருடம் எப்படி இவ்வளவு அழகாக நடந்து கொண்டனர்? இந்த வித்தியாசத்திற்கான காரணம் அவர்களுடைய ஆசிரியர்தான். அதாவது, அவர்களுடைய தலைவர்தான் அம்மாணவர்கள் நல்லவிதமாக மாறியதற்குக் காரணம். உண்மையில், அக்குழந்தைகள் சேட்டை செய்ததற்கு நம்மால் அவர்களைக் குறைகூற முடியாது. ஒவ்வோர் ஆண்டிலும், அவர்களுடைய ஆசிரியர்தான் அவர்களுடைய நடத்தைக்குக் காரணமாக அமைந்தார்.

அவர்களுடைய முதல் ஆசிரியர், அக்குழந்தைகள் முன்னேறினரா இல்லையா என்பது பற்றித் துளிகூட அக்கறை கொள்ளவில்லை. அவர் அக்குழந்தைகளுக்கு இலக்குகள் எதையும் நிர்ணயிக்கவில்லை. அவர் அவர்களை ஊக்குவிக்கவில்லை. அவரால் தன்னுடைய கோபத்தைக் கட்டுப்படுத்திக் கொள்ள முடியவில்லை. கற்றுக் கொடுப்பதில் அவருக்கு விருப்பம் இருக்கவில்லை. எனவே, கற்றுக் கொள்வதில் அம்மாணவர்கள் ஆர்வம் காட்டவில்லை.

ஆனால் அந்த இரண்டாவது ஆசிரியர், உயர்ந்த மற்றும் நேர்மறையான தரங்களை அவர்களுக்கு நிர்ணயித்தார். அவர் உண்மையிலேயே அம்மாணவர்களை நேசித்தார், அவர்கள் அதிகமாக சாதிக்க வேண்டும் என்று விரும்பினார். அவர்கள்

ஒவ்வொருவரையும் ஒரு தனிநபராக அவர் கருதினார், அவர்களை மதித்தார். அவரால் அம்மாணவர்களிடம் ஒழுங்கை நிலைநாட்ட முடிந்தது. ஏனெனில், தான் செய்த எல்லாவற்றிலும் அந்த ஆசிரியர் முதலில் ஒழுங்குடன் திகழ்ந்தார்.

இவ்விரு ஆசிரியர்களின் விஷயத்தைப் பொருத்தவரை, தங்கள் ஆசிரியர்கள் தங்களுக்கு எத்தகைய முன்னுதாரணங்களாகத் திகழ்ந்தார்களோ, அம்மாணவர்கள் அதற்கேற்பத் தங்கள் நடத்தையை அமைத்துக் கொண்டனர்.

வளர்ந்தவர்கள் அடங்கிய குழுக்களிலும் இதே வகையான அனுசரிப்பு நிகழ்வதை நாம் காணலாம். இரண்டாம் உலகப் போரின்போது, ஆசுவாசமான, கண்டிப்பற்ற, மெத்தமான தளபதிகளின் படையினர் உற்சாகமற்றவர்களாக இருந்ததை ராணுவ உயரதிகாரிகள் கண்டனர். ராணுவ ஒழுங்கைத் தங்கள் படையினரிடையே நியாயமாகவும் முறையாகவும் செயல்படுத்திய தளபதிகளின் படைகள்தான் மிகுந்த உற்சாகத்தோடு செயல்பட்டன. குறைந்த தரங்களைக் கொண்ட அதிகாரிகளை ராணுவ வீரர்கள் மெச்சுவதுமில்லை, மதிப்பதுமில்லை.

கல்லூரி மாணவர்கள்கூடத் தங்கள் பேராசிரியர்களின் மனப்போக்கையும் அவர்கள் நடந்து கொள்ளும் விதத்தையும் கவனிக்கின்றனர். மாணவர்கள் ஒரு குறிப்பிட்டப் பேராசிரியரின் வகுப்புகளுக்கு வராமல் மட்டம் போடுகின்றனர், தேர்வில் ஏமாற்றுகின்றனர், ஒழுங்காகப் படிக்காமல் எப்படியாவது தேர்வில் வெற்றி பெறுவதற்குப் பல குறுக்கு வழிகளை யோசிக்கின்றனர். அதே மாணவர்கள், இன்னொரு பேராசிரியர் நடத்தும் பாடங்களைப் புரிந்து கொள்வதற்குக் கடினமாகவும் கூடுதலாகவும் உழைக்கத் தயாராக இருக்கின்றனர்.

பெருநிறுவனங்களிலும், ஊழியர்கள் தங்கள் மேலதிகாரிகளின் எண்ணத்தை அப்படியே பிரதிபலிப்பதை நாம் காணலாம். சில ஊழியர்களை உன்னிப்பாக ஆய்வு செய்யுங்கள். அவர்களுடைய பழக்கவழக்கங்கள், நடை உடை பாவனைகள்,

நெறிமுறைகள், சுயகட்டுப்பாடு, தங்கள் நிறுவனம் குறித்து அவர்கள் கொண்டிருக்கும் மனப்போக்குகள் ஆகியவற்றை கவனியுங்கள். பிறகு அவர்களுடைய மேலதிகாரியிடம் அந்த அம்சங்களை கவனியுங்கள். இவ்விரண்டையும் ஒப்பிட்டுப் பாருங்கள். அவற்றுக்கிடையே வியத்தகு ஒற்றுமைகள் இருப்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

ஒவ்வோர் ஆண்டும், மெத்தனப் போக்கால் கீழ்நோக்கிப் போய்க் கொண்டிருக்கின்ற பல பெருநிறுவனங்கள் மீண்டும் தூக்கி நிறுத்தப்படுகின்றன. எப்படி? மேல்மட்டத்தில் உள்ள அதிகாரிகளில் ஒருசிலரை மாற்றுவதன் மூலம் இது சாதிக்கப்படுகிறது.நிறுவனங்களானாலும் சரி, அல்லது கல்லூரிகள், தேவாலயங்கள், சங்கங்கள், அல்லது பள்ளிகளானாலும் சரி, மேலிருந்து கீழாகத்தான் அவற்றை வெற்றிகரமாக மறுசீரமைக்க முடியுமே தவிர, கீழிருந்து மேலாக அல்ல. மேலே இருப்பவர்களின் சிந்தனை மாறும்போது, கீழே இருப்பவர்களின் சிந்தனை தானாக மாறும்.

இதை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள்: நீங்கள் ஒரு குழுவிற்குத் தலைமை ஏற்கும்போது, நீங்கள் நிர்ணயிக்கின்ற தரங்களுக்கு ஏற்ப உங்கள் குழுவினர் தங்கள் போக்கை உடனடியாக மாற்றிக் கொள்ளத் தொடங்குவர். நீங்கள் தலைமையேற்ற முதல் ஒருசில வாரங்களிலேயே இதை உங்களால் நன்றாகப் பார்க்க முடியும். நீங்கள் எப்படிப்பட்டவர், நீங்கள் தங்களிடமிருந்து எதை எதிர்பார்க்கிறீர்கள் போன்றவற்றைத் தெரிந்து கொள்வதுதான் அவர்களுடைய மிகப் பெரிய கவலையாக இருக்கும். உங்களுடைய ஒவ்வோர் அசைவையும் அவர்கள் கவனிக்கின்றனர். நீங்கள் எவ்வளவு தூரம் தங்களை விட்டுப்பிடிப்பீர்கள், விஷயங்கள் எப்படிச் செய்யப்பட வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்கள், உங்களை எது மகிழ்ச்சிப்படுத்தும், தாங்கள் இந்தக் காரியத்தைச் செய்தால் அது குறித்து நீங்கள் என்ன கூறுவீர்கள் என்றெல்லாம் அவர்கள் யோசிப்பர்.

இவை அனைத்தும் அவர்களுக்குத் தெரிந்துவிட்டால், பிறகு அவர்கள் அதன்படி நடப்பர். நீங்கள் எத்தகைய

எடுத்துக்காட்டாகத் திகழ்கிறீர்கள் என்பதில் எச்சரிக்கையாக இருங்கள். பின்வரும் கூற்றை ஒரு வழிகாட்டியாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்:

இவ்வுலகில் உள்ள ஒவ்வொருவரும்
என்னைப்போலவே இருந்தால்
இவ்வுலகம் எப்படிப்பட்டதாக இருக்கும்?

உங்களை நீங்களே ஆய்வு செய்து கொள்கின்ற இந்த சுயசோதனைக்கு அர்த்தம் கூட்டும் விதமாக, மேற்கூறப்பட்டக் கூற்றில் உலகத்திற்கு பதிலாக நிறுவனம் என்ற சொல்லைப் போட்டுப் பாருங்கள்:

இந்நிறுவனத்தில் உள்ள ஒவ்வொருவரும்
என்னைப்போலவே இருந்தால்
இந்நிறுவனம் எப்படிப்பட்டதாக இருக்கும்?

அதேபோல, உங்கள் சங்கம், சமூகம், பள்ளி, கல்லூரி ஆகியவற்றிலும் ஒவ்வொருவரும் உங்களைப்போலவே இருந்தால் அவை ஒவ்வொன்றும் எப்படி இருக்கும் என்றும் உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.

உங்களின்கீழ் வேலை செய்பவர்கள் எப்படி சிந்திக்க வேண்டும், பேச வேண்டும், நடந்து கொள்ள வேண்டும், வாழ வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, நீங்களும் அதேபோல சிந்தியுங்கள், பேசுங்கள், நடந்து கொள்ளுங்கள், வாழுங்கள். அப்போது அவர்களும் உங்களைப் பின்பற்றி உங்கள் விருப்பப்படி செய்வார்கள்.

காலப்போக்கில், ஊழியர்கள் தங்கள் மேலதிகாரிகளின் நகல்களாக மாறிவிடுகின்றனர். உங்கள் ஊழியர்களிடம் இருந்து உயர்ந்த தரம் வாய்ந்த விளைவுகளை நீங்கள் பெற விரும்பினால், அவர்கள் நகலெடுக்கத்தக்க உயர்ந்த தரம் கொண்ட ஒருவராக நீங்கள் திகழ வேண்டும்.

நான் ஒரு முற்போக்குச் சிந்தனையாளரா? (சரிபார்ப்புப் பட்டியல்)

நான் என் வேலை குறித்து முற்போக்கான சிந்தனையைக் கொண்டிருக்கிறேனா?

- ‘இதை இன்னும் சிறப்பாக எப்படிச் செய்யலாம்? என்ற மனப்போக்குடன் நான் என் வேலையை மதிப்பீடு செய்கிறேனா?
- கிடைக்கும் ஒவ்வொரு வாய்ப்பிலும், என் நிறுவனத்தையும், அதிலுள்ள மக்களையும், என் நிறுவனம் விற்பனை செய்கின்ற பொருட்களையும் நான் புகழ்கிறேனா?
- அளவிலும் சரி, தரத்திலும் சரி, ஆறு மாதங்களுக்கு முன்பு என்னுடைய செயல்பாடு எப்படிப்பட்டதாக இருந்தது? இப்போது என் செயல்பாட்டின் அளவும் தரமும் கூடியிருக்கின்றனவா?
- என்கீழ் வேலை செய்பவர்களுக்கும், என் கூட்டாளிகளுக்கும், என்னுடைய சக ஊழியர்களுக்கும் நான் ஓர் அற்புதமான எடுத்துக்காட்டாக இருக்கிறேனா?

நான் என் குடும்பம் குறித்து முற்போக்கான சிந்தனையைக் கொண்டிருக்கிறேனா?

- ஆறு மாதங்களுக்கு முன்பு இருந்ததைவிட இப்போது என் குடும்பம் அதிக மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறதா?
- என் குடும்பத்தின் வாழ்க்கைத்தரத்தை மேம்படுத்த நான் ஏதேனும் ஒரு திட்டத்தைப் பின்பற்றிக் கொண்டிருக்கிறேனா?
- வீட்டிற்கு வெளியே உற்சாகமான நடவடிக்கைகளில் என் குடும்பத்தினர் ஈடுபட்டுள்ளனரா?

- நான் ஒரு முற்போக்குவாதியாகவும், முன்னேற்றத்தை ஆதரிப்பவனாகவும் இருக்கிறேனா? இவ்விஷயத்தில் நான் என் குழந்தைகளுக்கு ஒரு நல்ல எடுத்துக்காட்டாக இருக்கிறேனா?

நான் என்னைக் குறித்து முற்போக்கான சிந்தனையைக் கொண்டிருக்கிறேனா?

- ஆறு மாதங்களுக்கு முன்பு இருந்ததைவிட இப்போது நான் அதிக மதிப்புவாய்ந்த ஒருவனாக இருக்கிறேன் என்று என்னால் உண்மையாகக் கூற முடியுமா?
- மற்றவர்களுக்கு அதிகப் பயனுள்ளவனாக இருப்பதற்கு ஓர் ஒழுங்கான சுயமுன்னேற்றத் திட்டத்தை நான் கடைபிடித்துக் கொண்டிருக்கிறேனா?
- இன்றிலிருந்து ஐந்து ஆண்டுகளில் நான் என்ன சாதிக்கவிருக்கிறேன் என்பது பற்றிய தெளிவான இலக்குகள் என்னிடம் இருக்கின்றனவா?
- நான் பங்கு கொண்டுள்ள ஒவ்வொரு குழுவிலும் அல்லது அமைப்பிலும் நான் ஓர் ஊக்குவிப்பாளராக இருக்கிறேனா?

நான் என் சமூகம் குறித்து முற்போக்கான சிந்தனையைக் கொண்டிருக்கிறேனா?

- கடந்த ஆறு மாதங்களில் நான் செய்துள்ள ஏதேனும் ஒரு காரியம் என் சமூகத்தை (அல்லது பள்ளியை, சமுதாயத்தை, அக்கம்பக்கத்திலுள்ள குடியிருப்பை) மேம்படுத்தியிருப்பதாக என்னால் உண்மையாகக் கூற முடியுமா?
- சமூகப் பணித்திட்டங்களை எதிர்ப்பதற்கும், விமர்சிப்பதற்கும், அவற்றைப் பற்றிக் குறைகூறுவதற்கும் பதிலாக, மதிப்புவாய்ந்த சமூகப் பணித்திட்டங்களை நான் ஊக்குவிக்கிறேனா?

- என் சமூகத்தில் மதிப்புமிக்க மேம்பாடுகளைக் கொண்டுவருவதற்கு நான் எதையேனும் முன்னின்று வழிநடத்தியிருக்கிறேனா?
- நான் என் அண்டைவீட்டாரைப் பற்றியும் சக மனிதர்களைப் பற்றியும் நல்லவிதமாகப் பேசுகிறேனா?

தலைமைத்துவ விதிமுறை 4: தனிமையில் சிந்திப்பதற்கு நேரம் ஒதுக்கிக் கொள்ளுங்கள்.

தலைவர்கள் என்றால் எப்போதும் பல வேலைகளில் மும்முரமாக இருப்பார்கள் என்றுதான் வழக்கமாக நாம் எல்லோரும் நினைக்கிறோம். அது உண்மைதான். ஆனால், தலைவர்கள் கணிசமான நேரத்தைத் தனிமையில் செலவிடுகின்றனர். ஆனால் இதை மற்றவர்கள் அவ்வளவாக கவனிப்பதில்லை. தலைவர்கள் சொந்தமாக சிந்திப்பதற்கு அந்த நேரத்தைப் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றனர்.

மாபெரும் சமயத் தலைவர்களின் வாழ்க்கையை நீங்கள் ஆய்வு செய்து பார்த்தால், அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் கணிசமான நேரத்தைத் தனிமையில் செலவிட்டுள்ளனர் என்பதை நீங்கள் கண்டறிவீர்கள். ஏசுபிரான், புத்தபிரான், கன்பூசியஸ், முகமது நபிகள், மகாத்மா காந்தி போன்ற தனிச்சிறப்பு வாய்ந்த தலைவர்கள், கவனச்சிதறல்களிலிருந்து தங்களைத் தனிமைப்படுத்திக் கொண்டு, யோசிப்பதற்குக் கணிசமான நேரத்தைச் செலவிட்டனர்.

நல்ல காரணத்திற்காகவோ அல்லது மோசமான காரணத்திற்காகவோ வரலாற்றில் நீங்கா இடம் பெற்றுள்ள அரசியல் தலைவர்களும் தனிமையின் வயிலாகப் பல ஆழமான உள்நோக்குகளைப் பெற்றனர். இளம்பிள்ளைவாத நோயிலிருந்து குணமடைந்து கொண்டிருந்த நேரத்தில், ஃபிராங்க்ளின் ரூஸ்வெல்ட்

தனிமையில் நேரம் செலவிட்டிருக்காவிட்டால், வழக்கத்திற்கு மாறான சிறந்த தலைமைத்துவத் திறன்களை அவரால் தன்னுள் வளர்த்தெடுத்திருக்க முடியுமா என்பது ஒரு சுவாரசியமான கேள்வியாகும். இன்னோர் அமெரிக்க அதிபரான ஹாரி ட்ரூமன் சிறுவனாக இருந்தபோதும் வாலிபராக இருந்தபோதும் மிசௌரி மாநிலத்தில் ஒரு பண்ணைவீட்டில் தனியாக நேரம் செலவிட்டார்.

தனியாகப் பல மாதங்களைச் சிறையில் செலவிட்டிருக்காவிட்டால், ஹிட்லரால்கூட அவ்வளவு பெரிய அதிகாரத்தையும் வல்லமையையும் அடைந்திருக்க முடியாது. சிறையில் இருந்தபோதுதான் மெயின் காம்ஃப்' நூலை அவர் எழுதினார். உலகம் முழுவதையும் வெற்றி கொள்ள அவர் வகுத்த அந்தத் தீய திட்டம்தான் ஜெர்மானியர்களை அவர் பக்கம் ஈர்த்தது.

லெனின், ஸ்டாலின், கார்ல் மார்க்ஸ் போன்ற பிரபலமான கம்யூனிஸத் தலைவர்கள் பலர், கணிசமான நேரத்தைச் சிறையில் செலவிட்டனர். அங்கு எந்த கவனச்சிதறலும் இல்லாமல் தங்கள் எதிர்காலத் திட்டங்களை அவர்களால் வகுக்க முடிந்தது.

முன்னணிப் பல்கலைக்கழகங்களைச் சேர்ந்த பேராசிரியர்கள் வாரத்திற்கு ஐந்தாறு மணிநேரம் மட்டுமே சொற்பொழிவாற்றுகின்றனர். சிந்திப்பதற்கு அவர்களுக்கு நேரம் கொடுக்கப்பட வேண்டும் என்ற நோக்கத்திலேயே அப்பல்கலைக்கழகங்கள் அக்கொள்கையைக் கொண்டுள்ளன.

பல வெற்றிகரமான தொழிலதிபர்கள் தினமும் இருபத்துநான்கு மணிநேரமும் உதவியாளர்கள், செயலாளர்கள், தொலைபேசிகள், மற்றும் அறிக்கைகளால் சூழப்பட்டிருக்கிறார்கள். ஆனால் வாரத்திற்கு 168 மணிநேரமும் மாதத்திற்கு 720 மணிநேரமும் நீங்கள் அவர்களைப் பின்தொடர்ந்து சென்றீர்கள் என்றால், சிந்திப்பதற்கு ஏகப்பட்ட நேரத்தை அவர்கள் தனியாகச் செலவிடுவதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

நான் கூற வருகின்ற விஷயம் இதுதான்: எந்தவொரு துறையையும் சேர்ந்த வெற்றிகரமான நபர்கள்,

தனிமையில் சிந்திக்கவும் தங்களுக்குள் விவாதித்துக் கொள்ளவும் நேரம் ஒதுக்கிக் கொள்கின்றனர். ஒரு பிரச்சனைக்குத் தீர்வு காண்பதற்கும், பலவற்றைத் திட்டமிடுவதற்கும் தனிமையை அவர்கள் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றனர். சுருக்கமாகக் கூறினால், தனிமையில்தான் சிறந்த யோசனைகளை அவர்கள் பெறுகின்றனர்.

பலர் தங்களுக்கு இருக்கும் தலைமைத்துவ ஆற்றலைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளத் தவறிவிடுகின்றனர். ஏனெனில், அவர்கள் எல்லோருடனும் சேர்ந்து சிந்தித்துவிட்டு, தனிமையில் தங்களுடன் மட்டும் சிந்திக்கத் தவறிவிடுகின்றனர். இந்த வகையான நபரை உங்களுக்கு நன்றாகத் தெரியும். தான் தனியாக இல்லாமல் இருக்கத் தன்னால் இயன்ற எல்லாவற்றையும் அவர் செய்வார். மக்கள் எப்போதும் தன்னைச் சூழ்ந்திருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்வதற்கு அவர் கடுமையாக முயற்சிப்பார். அவரால் தன் அலுவலகத்தில் ஒருபோதும் தனியாக இருக்க முடியாது. எனவே, அவர் மற்றவர்களைப் பார்க்கப் போய்விடுவார். மாலை வேளைகளை அவர் அரிதாகவே தனியாகக் கழிப்பார். தான் விழித்திருக்கும் ஒவ்வொரு கணமும் யாருடனாவது அவர் பேசியாக வேண்டும். வம்புப்பேச்சு அவருக்கு மிகவும் பிடிக்கும்.

சூழ்நிலை காரணமாக அவர் தனியாக இருக்க நேர்ந்தால், மனத்தளவிலாவது தான் தனியாக இல்லாமல் இருப்பதற்கான வழிகளை அவர் கண்டுபிடிப்பார். அப்படிப்பட்ட சமயங்களில், தொலைக்காட்சி, வானொலி, செய்தித்தாள், தொலைபேசி போன்ற, தன்னை சிந்திக்கவிடாமல் செய்கின்றவற்றில் அவர் தன்னை மூழ்கடித்துக் கொள்வார். சுருக்கமாகக் கூறினால், "தொலைக்காட்சியே, வானொலியே, என் மனத்தை ஆக்கிரமித்துக் கொள். என் சொந்த எண்ணங்களால் என் மனத்தை ஆக்கிரமிக்க எனக்கு பயமாக இருக்கிறது" என்று அவர் கூறுகிறார்.

அவர் சுயசிந்தனையை ஒதுக்கித் தள்ளுகிறார், தன் மனம் வெறுமையாக இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்கிறார். அவர் உளரீதியாகத் தன் சொந்த எண்ணங்களைக் கண்டு

பயப்படுகிறார். காலம் செல்லச் செல்ல, அவர் மிகவும் மேலோட்டமானவராக ஆகிவிடுகிறார். சரியாக சிந்திக்காமல் அவர் பல நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்கிறார். உறுதியான குறிக்கோள், தனிப்பட்ட நிலையுறுதி ஆகிய எதையும் அவர் தன்னுள் வளர்த்துக் கொள்வதில்லை. துரதிர்ஷ்டவசமாக, தன் மனத்தின் அளப்பரிய சக்தியைப் பற்றி அவர் அறியாமல் இருக்கிறார்.

தனிமையில் இருக்க பயப்படுகின்ற ஒருவராக நீங்கள் இருக்காதீர்கள். வெற்றிகரமான தலைவர்கள் தனிமையில்தான் தங்கள் சிந்தனையாற்றலைப் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றனர். அது உங்களாலும் முடியும்.

அது எப்படி என்பதை நாம் பார்க்கலாம்.

ஒரு தொழில்முறை வளர்ச்சித் திட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக, பதிமூன்று நபர்களை நான் தேர்ந்தெடுத்து, தினமும் ஒரு மணிநேரம் என்ற கணக்கில் இரண்டு வாரங்களுக்கு அவர்கள் தனியாக நேரம் செலவிட வேண்டும் என்று நான் அவர்களைக் கேட்டுக் கொண்டேன். எந்த கவனச்சிதறலும் ஏற்படாமல் அவர்கள் தங்களைக் காத்துக் கொள்ள வேண்டும் என்றும், தங்கள் மனத்தில் தோன்றுகின்ற எந்தவொரு விஷயம் குறித்தும் அவர்கள் ஆக்கப்பூர்வமாக சிந்திக்க வேண்டும் என்றும் நான் அவர்களிடம் கூறினேன்.

இரண்டு வாரங்களுக்குப் பிறகு, அந்தத் தனிமை அனுபவம் தங்களுக்கு மதிப்புவாய்ந்ததாகவும் நடைமுறையில் செயல்படுத்தத்தக்கதாகவும் இருந்ததாக அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் கூறினர். ஒருவர், "இந்தக் கட்டாயத் தனிமையை அனுபவிப்பதற்கு முன்பாக, இன்னொரு சக அதிகாரிக்கும் எனக்கும் இடையே ஒரு பெரிய சச்சரவு நிகழ்ந்தது. ஆனால் தனிமையில் தெளிவாக சிந்தித்ததன் வாயிலாக, எங்கள் பிரச்சனைக்கான மூலகாரணத்தை நான் கண்டுகொண்டதோடு, அதைச் சரிசெய்வதற்கான வழியையும் நான் கண்டுபிடித்துள்ளேன்," என்று கூறினார். வேலை மாற்றம், திருமண வாழ்க்கையில் சச்சரவு, வீடு வாங்குதல், குழந்தைகளின் மேற்படிப்புக்கு ஒரு கல்லூரியைத் தேர்ந்தெடுத்தல் போன்றவை தொடர்பான

பிரச்சனைகளுக்குத் தாங்கள் தீர்வு கண்டிருந்ததாக மற்றவர்களும் தெரிவித்தனர். தங்களைப் பற்றியும், தங்களுடைய வலிமைகள் மற்றும் பலவீனங்களைப் பற்றியும் முன்பைவிட அதிகமாகத் தாங்கள் புரிந்து கொண்டிருந்ததாகவும் அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் உற்சாகமாகக் கூறினர்.

இன்னொரு முக்கியமான விஷயத்தையும் அவர்கள் கண்டறிந்தனர். தனிமையில் அவர்கள் மேற்கொண்ட தீர்மானங்களும் கவனிப்புகளும் நூறு சதவீதம் சரியாக இருந்ததை அவர்கள் கண்டனர். பனிமூட்டம் விலகும்போது, சரியான தேர்ந்தெடுப்பு எது என்பது தெள்ளத்தெளிவாகிறது என்பதை அவர்கள் உணர்ந்து கொண்டனர்.

தனிமை நிச்சயமாகப் பலனளிக்கிறது.

சமீபத்தில் ஒருநாள், என் கூட்டாளி ஒருவர் ஒரு பிரச்சனையான விவகாரத்தில் தன்னுடைய நிலைப்பாட்டை முற்றிலுமாக மாற்றிக் கொண்டார். அவருடைய சிந்தனையில் ஏற்பட்ட மாற்றத்திற்கான காரணத்தை நான் தெரிந்து கொள்ள விரும்பினேன். ஏனெனில், அப்பிரச்சனை சாதாரணமானதாக இருந்தது. அவர் அதற்கு இப்படி பதிலளித்தார்: “நான் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பது பற்றிய தெளிவு எனக்கு இருக்கவில்லை. எனவே, இன்று அதிகாலை மூன்றரை மணிக்கு நான் எழுந்து, ஒரு கப் காபி குடித்துவிட்டு, என் சோபாவில் உட்கார்ந்து ஏழு மணிவரை சிந்தித்தேன். இப்போது அந்த ஒட்டுமொத்த விவகாரத்தையும் முன்பைவிட அதிகத் தெளிவாக என்னால் பார்க்க முடிகிறது. எனவே, நான் என் கண்ணோட்டத்தை மாற்றிக் கொண்டேன்.”

அவருடைய புதிய கண்ணோட்டம் சரி என்று நிரூபணமானது. தினமும் தனிமையில் செலவிடுவதற்குச் சிறிது நேரத்தை (குறைந்தபட்சம் முப்பது நிமிடங்கள்) ஒதுக்கிக் கொள்ள இக்கணமே தீர்மானம் மேற்கொள்ளுங்கள்.

எந்த இடையூறும் இல்லாத அதிகாலைப் பொழுது உங்களுக்கு ஏற்றதாக இருக்கக்கூடும். அல்லது பின்னிரவு

நேரம் உங்களுக்கு உகந்ததாக இருக்கலாம். உங்கள் மனம் எப்போது புத்துணர்ச்சியோடு இருக்கிறதோ, எந்த நேரம் உங்களுக்கு எந்த கவனச்சிதறலும் இருக்காதோ, அந்த நேரத்தைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ள வேண்டியதுதான் இங்கு முக்கியம்.

இந்த நேரத்தை இரண்டு வகையான சிந்தனைக்கு நீங்கள் பயன்படுத்தலாம்: வழிநடத்தப்பட்ட சிந்தனை மற்றும் வழிநடத்தப்படாத சிந்தனை. வழிநடத்தப்பட்ட சிந்தனையை மேற்கொள்வதற்கு, நீங்கள் எதிர்கொண்டுள்ள முக்கியப் பிரச்சனையைப் பரிசீலனை செய்யுங்கள். தனிமையில் இருக்கும்போது உங்கள் மனம் அப்பிரச்சனையைப் பாரபட்சமின்றி ஆய்வு செய்து, சரியான தீர்வுக்கு உங்களை வழிநடத்திச் செல்லும்.

வழிநடத்தப்படாத சிந்தனையை மேற்கொள்வதற்கு, உங்கள் மனம் எதைப் பற்றி சிந்திக்க விரும்புகிறதோ, அதைப் பற்றி சிந்திக்க அதை அனுமதியுங்கள். இப்படிப்பட்டக் கணங்களில், உங்கள் ஆழ்மனம் உங்கள் நினைவு வங்கியைப் பயன்படுத்திக் கொள்கிறது. இது உங்கள் வெளிமனத்திற்குத் தகவல்களைக் கொடுக்கிறது. சுயமதிப்பீட்டைச் செய்வதற்கு இந்த வகையான சிந்தனை மிகவும் உதவிகரமாக இருக்கிறது. “இதை இன்னும் சிறப்பாக எவ்வாறு செய்வது?” “என்னுடைய அடுத்த நடவடிக்கை என்னவாக இருக்க வேண்டும்?” போன்ற அடிப்படை விவகாரங்களைத் தெளிவாகப் புரிந்து கொள்வதற்கு அது உங்களுக்கு உதவுகிறது.

ஒரு தலைவரின் முக்கியமான வேலை சிந்திப்பதுதான் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். தலைமைத்துவப் பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்வதற்கு உங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்வதற்கான சிறந்த வழி சிந்திப்பதுதான். தினமும் தனிமையில் இருப்பதற்குச் சிறிது நேரத்தைச் செலவிடுங்கள், வெற்றியை நோக்கி உங்கள் சிந்தனையை ஒருமுகப்படுத்துங்கள்.

சாராம்சம்

அதிக ஆற்றல்வாய்ந்த ஒரு தலைவராக இருப்பதற்கு, பின்வரும் நான்கு தலைமைத்துவக் கொள்கைகளை நடைமுறையில் செயல்படுத்துங்கள்:

1. நீங்கள் யார்மீது ஆதிக்கம் செலுத்த விரும்புகிறீர்களோ, அவர்களுடைய மனத்தில் உள்ளவற்றைப் புரிந்து கொள்ளக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள். விஷயங்களை மற்றவர்களின் கண்ணோட்டத்திலிருந்து நீங்கள் பார்க்கும்போது, அவர்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, அதை அவர்களைச் செய்ய வைப்பது சுலபமாகிவிடும். நீங்கள் எந்தவொரு நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு முன்பாகவும், “நான் இன்னொருவருடைய இடத்தில் இருந்தால் இவ்விஷயத்தைப் பற்றி நான் என்ன நினைப்பேன்?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.
2. மற்றவர்களுடன் நீங்கள் கலந்துறவாடும்போது, மனிதாபிமான அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்துங்கள். “இவ்விஷயத்தை மனிதாபிமானத்துடன் கையாள்வதற்கான வழி எது?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் செய்கின்ற எல்லாவற்றிலும், நீங்கள் மக்களுக்கு முன்னுரிமை கொடுக்கிறீர்கள் என்பதைக் காட்டுங்கள். மற்றவர்கள் உங்களை எப்படி நடத்த வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, மற்றவர்களை நீங்கள் அப்படியே நடத்துங்கள். அப்போது நீங்கள் வெகுமதியை அறுவடை செய்வீர்கள்.
3. முன்னேற்றத்தைப் பற்றி சிந்தியுங்கள், முன்னேற்றத்தில் நம்பிக்கை கொள்ளுங்கள், முன்னேற்றத்திற்காகக் கடுமையாக உழையுங்கள். நீங்கள் செய்கின்ற ஒவ்வொரு காரியத்திலும் முன்னேற்றத்தைப் பற்றி சிந்தியுங்கள், உயர்ந்த தரங்களைப் பற்றி சிந்தியுங்கள். காலப்போக்கில், ஊழியர்கள் தங்கள் மேலதிகாரிகளின் நகல்களாக

மாறிவிடுகின்றனர். எனவே, அசல் மதிப்புவாய்ந்ததாக இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். “வீட்டிலும், வேலையிலும், சமூக வாழ்க்கையிலும் முன்னேற்றமே என் குறிக்கோள்,” என்று ஒரு தனிப்பட்ட உறுதிமொழி எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

4. தனிமையில் சிந்திப்பதற்கு நேரம் ஒதுக்கிக் கொள்ளுங்கள். அது நிச்சயமாகப் பலனளிக்கிறது. உங்கள் படைப்பாற்றலை விடுவிக்க அதைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். தனிப்பட்டப் பிரச்சனைகளுக்கும் வியாபாரப் பிரச்சனைகளுக்கும் தீர்வுகள் 560 அதைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். எனவே, தனிமையில் சிந்திப்பதற்காக தினமும் சிறிது நேரம் ஒதுக்கிக் கொள்ளுங்கள். வெற்றியாளர்கள் அனைவரும் பயன்படுத்துகின்ற தனிமையில் சிந்தித்தல் உத்தியைப் பயன்படுத்துங்கள்.

வாழ்வின் மிக நெருக்கடியான சூழ்நிலைகளில் பிரம்மாண்டமான சிந்தனையின் மாயாஜாலத்தைப் பயன்படுத்துவது எப்படி

பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பதில் ஒரு மாயாஜாலம் இருக்கிறது. ஆனால் அது சுலபமாக மறக்கப்படக்கூடியது. நீங்கள் சில முட்டுக்கட்டைகளை எதிர்கொண்டால், உங்கள் சிந்தனையின் அளவு சுருங்குவதற்கான ஆபத்து அதில் இருக்கிறது. அப்படி நிகழும்போது, நீங்கள் தோற்றுவிடுகிறீர்கள்.

‘சிறிய சிந்தனை’ அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்துவதற்கான சபலம் உங்களுக்கு ஏற்படும்போது தொடர்ந்து பிரம்மாண்டமாக சிந்திப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய சில சுருக்கமான வழிகாட்டிகள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன. இவற்றைச் சிறுசிறு அட்டைகளில்

எழுதி, சுலபமாக எடுத்துப் படிக்கக்கூடிய விதத்தில், உங்கள் கைக்கெட்டும் தூரத்தில் உங்கள் பர்ஸிலோ அல்லது கைப்பையிலோ வைத்துக் கொள்ளுங்கள்.

சிறிய சிந்தனை கொண்ட மக்கள் உங்களைக் கீழ்நோக்கி இழுக்க முயற்சிக்கும்போது பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள்

நீங்கள் தோல்வியுற வேண்டும், துரதிர்ஷ்டத்தை அனுபவிக்க வேண்டும், கண்டிக்கப்பட வேண்டும் என்று சிலர் விரும்புவர் என்பது உண்மைதான். ஆனால், பின்வரும் மூன்று விஷயங்களை நீங்கள் உங்கள் நினைவில் வைத்துக் கொண்டால், அவர்களால் உங்களுக்குத் துன்பம் விளைவிக்க முடியாது.

1. அற்ப மனிதர்களை எதிர்த்துச் சண்டையிட நீங்கள் மறுக்கும்போது நீங்கள் வெற்றி பெறுகிறீர்கள். சிறிய சிந்தனைக்காரரர்களை எதிர்த்துச் சண்டையிடுவது உங்களை அவர்களுடைய அளவுக்குக் குறைத்துவிடுகிறது. தொடர்ந்து பெரிதாக இருங்கள்.
2. மக்கள் உங்களைத் தாக்குவர் என்று எதிர்பாருங்கள். நீங்கள் வளர்ந்து கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதற்கான ஆதாரம் அது.
3. அடுத்தவர்களைத் தாக்குபவர்கள் மனத்தளவில் நோயுற்றவர்கள் என்று உங்களுக்கு நீங்களே நினைவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் பெரிய மனிதராக இருங்கள், அவர்களுக்காக வருந்துங்கள்.
4. அற்ப மனிதர்களின் தாக்குதல் உங்களை பாதிக்காமல் இருக்கும் விதத்தில் போதிய அளவு பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள்.

'போதிய தகுதி எனக்கு இல்லை' என்ற உணர்வு உங்களுக்குள் தலைதூக்கும்போது பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள்

ஒரு விஷயத்தை நன்றாக நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள்: நீங்கள் பலவீனமானவர் என்று நீங்கள்

நினைத்தால், நீங்கள் பலவீனமானவர்தான். நீங்கள் போதுமானவர் அல்ல என்று நீங்கள் நினைத்தால், நீங்கள் போதுமானவர் அல்லதான். நீங்கள் இரண்டாந்தரமானவர் என்று நீங்கள் நினைத்தால், நீங்கள் அப்படிப்பட்டவர்தான்.

உங்களை நீங்களே சிறுமைப்படுத்திக் கொள்ளும் இயல்பான போக்கைக் களைவதற்குப் பின்வரும் கருவிகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்:

1. முக்கியமானவர்போலத் தோன்றுங்கள். நீங்கள் முக்கியமானவர் என்று நீங்கள் நினைக்க அது உங்களுக்கு உதவும். உங்கள் புறத்தோற்றம், உங்களுக்குள் நீங்கள் எப்படி உணர்கிறீர்கள் என்பதன்மீது அளப்பரிய தாக்கம் ஏற்படுத்துகிறது.
2. உங்களிடம் உள்ள திறமைகள் மற்றும் வலிமைகள்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். உங்களை ஒருவரிடம் வெற்றிகரமாக ‘விற்பனை செய்வதற்கு ஒரு சுயவிளம்பரத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். உங்களை நீங்களே ஊக்குவிக்கவும் உத்வேகப்படுத்திக் கொள்ளவும் கற்றுக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய நேர்மறையான பக்கத்தை அறிந்து கொள்ளுங்கள்.
3. மற்றவர்களை முறையான கண்ணோட்டத்தில் வைத்துப் பாருங்கள். அடுத்தவரும் ஒரு மனிதர்தான். எனவே, நீங்கள் ஏன் அவரைக் கண்டு பயப்பட வேண்டும்?
4. நீங்கள் உண்மையிலேயே எவ்வளவு சிறந்தவர் என்பதைப் பார்க்கப் போதுமான அளவு பெரிதாக சிந்தியுங்கள்.

ஒரு வாக்குவாதமோ அல்லது சச்சரவோ தவிர்க்கப்பட முடியாததுபோலத் தோன்றும்போது பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள்

வாக்குவாதம் செய்வதற்கும் சச்சரவுகளில் ஈடுபடுவதற்கும் ஏற்படக்கூடிய சபலத்தை வெற்றிகரமாகத்

தவிர்ப்பதற்குப் பின்வரும் வழிகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்:

1. “வாக்குவாதம் செய்ய வேண்டிய அளவுக்கு இந்த விஷயம் உண்மையிலேயே முக்கியமானதுதானா?” என்று உங்களை நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுங்கள்.
2. ஒரு வாக்குவாதத்தில் நீங்கள் எதையேனும் இழக்கத்தான் செய்வீர்களே அன்றி, ஒருபோதும் எதையும் பெறுவதில்லை என்பதை உங்களுக்கு நீங்களே நினைவூட்டிக் கொள்ளுங்கள்.
3. சச்சரவுகள், வாக்குவாதங்கள், சண்டைகள் ஆகியவை நீங்கள் போய்ச் சேர விரும்புகின்ற இடத்திற்கு ஒருபோதும் உங்களை அழைத்துச் செல்லப் போவதில்லை என்பதைப் புரிந்து கொள்ளக்கூடிய அளவுக்கு பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள்.

நீங்கள் வீழ்த்தப்பட்டுள்ளதாக நினைக்கும்போது பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள்

சிரமங்களையும் பின்னடைவுகளையும் எதிர்கொள்ளாமல்

பெரிய வெற்றிகளைப் பெறுவது சாத்தியமில்லை. ஆனால், வீழ்ச்சியடையாமல் உங்கள் எஞ்சிய வாழ்நாள் முழுவதையும் வாழ்வது சாத்தியம்தான். பிரம்மாண்டமான சிந்தனையாளர்கள் பின்னடைவுகளை ஒரு பாடமாகக் கருதிக் கொள்கின்றனர், அவற்றிலிருந்து கற்றுக் கொள்கின்றனர், அவற்றை ஆராய்ச்சி செய்கின்றனர். பிறகு, தங்களை முன்னோக்கி உந்தித் தள்ளுவதற்கு அவற்றைப் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றனர். எனவே, நீங்களும் ஒவ்வொரு பின்னடைவிலிருந்தும் எதையேனும் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்.

விடாமுயற்சியையும் புதுமைப் புனைவையும் ஒன்றுசேருங்கள். ஒரு புதிய அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்திப் புதிதாகத் துவக்குங்கள்.

தோல்வி என்பது ஒரு மனநிலையே அன்றி வேறு எதுவுமில்லை என்பதை நீங்கள் பார்க்கக்கூடிய அளவுக்கு பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள்.

காதல் குறையத் தொடங்கும்போது பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள்

எதிர்மறையான, அற்பமான, பழிவாங்கும் மனப்போக்கானது காதலை அழிக்கிறது, பாசத்தைப் பாழாக்குகிறது. காதலைப் பொருத்தவரை உங்கள் வாழ்வில் விஷயங்கள் சரியாகப் போகாதபோது, பின்வரும் விஷயங்களை முயற்சி செய்து பாருங்கள்:

1. யார் உங்கள்மீது காதல் கொள்ள வேண்டும் என்று நீங்கள் விரும்புகிறீர்களோ, அவர்களிடம் உள்ள சிறந்த பண்புநலன்கள்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். சிறிய விஷயங்களை ஒதுக்கித் தள்ளுங்கள்.
2. உங்கள் துணைவருக்கு ஏதேனும் சிறப்பானதைச் செய்யுங்கள். அதை அடிக்கடிச் செய்யுங்கள்.
3. திருமண வாழ்க்கையில் மகிழ்ச்சியை அனுபவிப்பதற்கான ரகசியத்தைக் கண்டுபிடிக்கும் அளவுக்கு நீங்கள் பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள்.

வேலையில் உங்கள் முன்னேற்றம் குறைந்து கொண்டிருப்பதுபோல நீங்கள் உணரும்போது பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள்

நீங்கள் என்ன வேலை செய்து கொண்டிருந்தாலும் சரி, உங்கள் தொழில் எதுவாக இருந்தாலும் சரி, உயர்ந்த அந்தஸ்தும் உயர்ந்த சம்பளமும் ஒரே ஒரு விஷயத்திலிருந்துதான் வருகின்றன. நீங்கள் செய்யக்கூடிய வேலை தருகின்ற விளைவுகளின் தரம் மற்றும் அளவை அதிகரிப்பதுதான் அது.

“என்னால் சிறப்பாகச் செயல்பட முடியும்,” என்று சிந்தியுங்கள். அது சாத்தியம்தான். எந்தவொரு காரியத்தையும் மேலும் சிறப்பாகச் செய்வதற்கு இடம் இருக்கத்தான் செய்கிறது. இவ்வுலகில் செய்யப்படுகின்ற

எதுவொன்றும் முற்றிலும் சிறப்பாகச் செய்யப்படுவது இல்லை. "என்னால் அதிகச் சிறப்பாக அதைச் செய்ய முடியும்," என்று நீங்கள் நினைக்கும்போது, அதற்கான வழிகள் தோன்றும். இத்தகைய சிந்தனை உங்கள் படைப்பாற்றலை முடுக்கிவிடுகிறது.

நீங்கள் சேவைக்கு முன்னுரிமை கொடுத்தால், பணம் தானாக உங்களை வந்தடையும் என்பதைப் பார்க்கக்கூடிய அளவுக்கு நீங்கள் பிரம்மாண்டமாக சிந்தியுங்கள்.

பிரபல லத்தீன் எழுத்தாளரான புப்லிலியுஸ் சைரஸின் வார்த்தைகளில் அதை இப்படிக் கூறலாம்:

ஓர் அறிவாளி தன் மனத்தின் எஜமானாக இருப்பான், ஒரு முட்டாள் அதன் அடிமையாக இருப்பான்.

நாகலட்சுமி சண்முகம்

மொழிபெயர்ப்பாளர்

நாகலட்சுமி ஒரு மிகச் சிறந்த ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர் அமெரிக்காவின் தலைசிறந்த பேச்சாளர்களில் ஒருவரும், "சிக்கன் சூப் ஃபார் த சோல் புத்தக வரிசையை உருவாக்கியவருமான ஜாக் கேன்ஃபீல்டின் வெற்றிக் கொள்கைகள் பயிலரங்கை நடத்துவதற்கு அவரிடம் நேரடியாகப் பயிற்சி பெற்றவர் இவர் நாகலட்சுமி, கடந்த ஏழு வருடங்களாக அப்பயிலரங்கை இந்தியாவில் நடத்தி வந்துள்ளார். பெருநிறுவனங்கள், லாப நோக்கற்ற நிறுவனங்கள், கல்லூரிகள், பள்ளிகள், பெண்கள் சுயஉதவிக் குழுக்கள், மற்றும் பலதரப்பட்ட மக்களுக்கு அவர் இப்பயிலரங்கை வழங்கியுள்ளார்.

இவர் ஒரு சிறந்த மொழிபெயர்ப்பாளரும்கூட கடந்த ஐந்து ஆண்டுகளில் அறுபதுக்கும் மேற்பட்ட நூல்கள் இவருடைய மொழிபெயர்ப்பில் வெளிவந்துள்ளன. அவர் மொழிபெயர்த்துள்ள நூல்களில் ரோன்டா பைர்ன், ஜோசப் மர்ஃபி, நார்மன் வின்செனட் பீல், ஜான் கிரே, ஜாக் கேன்ஃபீல்டு, கேரி சேப்மேன், ராபர்ட் கியோசாகி, ஸ்டீபன் கவி, டேல் கார்னகி, டாக்டர் அப்துல் கலாம் ஆகியோரின் புகழ்மிக்க நூல்களும் அடங்கும்.

இவருடைய மொழிபெயர்ப்புக்குக் கிடைத்துள்ள அங்கீகாரங்களில் 2014ல் திருப்பூர் தமிழ்ச் சங்கம் அளித்த தமிழ் மொழிபெயர்ப்புத் துறைக்கான சிறப்பு விருதும், அவர் மொழிபெயர்த்த இறுதிச் சொற்பொழிவு நூலுக்கு 2014ல் வழங்கப்பட்ட நல்லி திசை எட்டும் மொழியாக்க

விருதும் அடங்கும். 2017ல் தமிழக அரசு அவருக்கு ‘சிறந்த மொழிபெயர்ப்பாளர் விருது வழங்கி கௌரவித்துள்ளது.

இவர் ஒரு மொழிபெயர்ப்பாளராகவும் பேச்சாளராகவும் ஆவதற்கு முன்பு கணினித் துறையில் பல்வேறு நிலைகளில் பத்தாண்டுகள் பணியாற்றினார்.

தமிழ் நாடகத் துறையின் முன்னோடி மேதைகளான டி.கே.எஸ். சகோதரர்களில் ஒருவரான திரு முத்துசாமி அவர்களின் பேத்தி இவர்,

இவர் தற்போது தன் கணவருடனும் தன் குழந்தைகள் இருவருடனும் மும்பையில் வசித்து வருகிறார்.

சமீபத்தில் இவரது முதல் சுயபடைப்பான ‘மாயாஜாலமான மணவாழ்க்கை - மறந்து போன ரகசியங்கள் வெளியாகியுள்ளது.

டாக்டர் டேவிட் ஷவார்ட்ஸ்

நூலாசிரியர்

டாக்டர் டேவிட் ஷூவார்ட்ஸ் (1927-1987) ஓர் அமெரிக்க ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர் மற்றும் பயிற்றுவிப்பாளர் அட்லாண்டா நகரில் அமைந்த ஜார்ஜியா மாநிலப் பல்கலைக்கழகத்தில் இருபத்தைந்து ஆண்டுகள் அவர் பேராசிரியராகப் பணியாற்றினார். ‘கிரியேட்டிவ் எஜூகேஷனல் சர்வீசஸ் என்ற ஓர் ஆலோசனை நிறுவனத்தின் தலைவராகவும் இருந்த அவர், காலப்போக்கில், மூவாயிரத்திற்கும் அதிகமான வர்த்தக அமைப்புகள், விற்பனை நிறுவனங்கள், மேலாண்மைக் குழுக்கள் ஆகியவற்றில் உரையாற்றியுள்ளார்.

அமெரிக்காவின் இண்டியானா மாநிலத்தில் பிறந்த அவர், இரண்டாம் உலகப் போரின்போது அமெரிக்கக் கப்பற்படையில் பணியாற்றினார். 1948ல் நெப்ராஸ்கா பல்கலைக்கழகத்தில் அவர் தன் பட்டப் படிப்பை முடித்தப் பிறகு, ஒஹையோ பல்கலைக்கழகத்திலிருந்து எம்.பி.ஏ. பட்டமும் பிஎச்.டி. பட்டமும் பெற்றார்.

உலகம் நெடுகிலும் அறுபது லட்சம் பிரதிகள் விற்பனையாகியுள்ள த மேஜிக் ஆஃப் திங்கிங் பிக் நூலோடு கூடவே, த மேஜிக் ஆஃப் செல்ஃப் டைரக்ஷன் என்ற நூலையும், மேலாண்மை மற்றும் மார்க்கெட்டிங் தொடர்பான மூன்று பாடநூல்களையும் டாக்டர் ஷூவார்ட்ஸ் எழுதியுள்ளார். இப்பாடநூல்கள் அமெரிக்கா நெடுகிலுமுள்ள கல்லூரிகளிலும் பல்கலைக்கழகங்களிலும் பயன்படுத்தப்பட்டு வருகின்றன.

அவருடைய ஊக்குவிப்பு உரைகள் அடங்கிய கேசட்டுகளும் அமெரிக்கா நெடுகிலும் விற்பனையாகி வருகின்றன.

உலக அளவில் லட்சக்கணக்கான மக்கள் டாக்டர் ஷுவார்ட்ஸின் நூல்களைப் படித்துத் தங்கள் வாழ்வை மேம்படுத்திக் கொண்டுள்ளனர். உங்களை நீங்கள் சிறப்பாக நிர்வகித்துக் கொள்ளவும், அதிகப் பணம் சம்பாதிக்கவும், மிக முக்கியமாக, வாழ்வில் பெரும் மகிழ்ச்சியையும் மனநிறைவையும் அடையவும் டாக்டர் ஷுவார்ட்ஸின் போதனைகள் உங்களுக்கு உதவும்.